español
Manual del usuario
Para el cerebro

El Manual completo para
Neuro-Lingüística Certificación Profesional

Bob G. Bodenhamer, D.Min.

y

L. Michael Hall, Ph.D.

Crown House Publishing Limited

Publicado por primera vez en el Reino Unido

Crown House Publishing Limited

Edificios Corona

Bancyfelin

Carmarthen

Gales

SA33 5ND

Reino Unido

www.crownhouse.co.uk

© Bob G. Bodenhamer y L. Michael Hall 1999

El derecho de Bobby G. Bodenhamer y L. Michael Hall a ser identificado como

los autores de este trabajo ha sido afirmado por ellos de conformidad con el

Derecho de Autor, Diseños y Patentes de 1988.

Todos los derechos reservados. A excepción de lo permitido por la actual

la legislación no es parte de este trabajo puede ser fotocopiada, almacenada en un sistema de recuperación

sistema, publicado, realizado en público, adaptado, difusión, transmisión,

grabado o reproducido en cualquier forma o por cualquier medio, sin la previa

permiso de los propietarios del copyright. Las consultas deberán dirigirse al

Crown House Publishing Limited.

British Library Data Catalogación en la Publicación

Una entrada de catálogo de este libro está disponible
de la Biblioteca Británica.

ISBN 1899836322

Impreso y encuadernado en Gales por

CMB Book Fabricantes

Waterton Industrial Estate

Bridgend

Mid Glamorgan

Agradecimientos

El libro que tiene en sus manos es el resultado principalmente de mi enseñanza Neu ro-
Lingüística en Gaston College en Dallas, NC. Se ha desarrollado a lo largo de un período de seis años en un aula. Obviamente, cuando alguien escribe un libro, se obtienen de diversas fuentes y muchos individuos. Aunque me gustaría desear que dar crédito a todos los que han contribuido a este volumen, no me es posible r econocer
los muchos profesores y otras personas que han influido en mi vida. Me gustaría, s in embargo,
agradecer a las siguientes personas que han contribuido específicamente a este volumen

• A mi difunta madre, Mae Bodenhamer, que constantemente me animó para estudiar.

• A mi padre, Glenn Bodenhamer, quien me animó a trabajar duro.

• Para los co-fundadores de la PNL, Richard Bandler y John Grinder.

• A mi instructores PNL, Gene Rooney, Tad James Wyatt y Woodsmall.

• A mis estudiantes de Gaston Colegio, cuya inspiración, sobre todo en los años anteriores, me inspiraron a continuar con el desarrollo de un amplio Manual de formación de PNL que ha dado lugar a este libro.

• Para el Dr. John Merritt, Decano Asociado de Educación de la Comunidad de Gaston College, por su darme el privilegio y la oportunidad de enseñar en su departamento y que ha proporcionado el estímulo constante.

• Para su hábil secretario, Sandy Hamilton, quien trabaja diligentemente para ayudar a
aquellos de nosotros que instruyen en el departamento.

• Para L. Michael Hall, Ph.D. por su valiosa contribución a este libro y por el privilegio de trabajar con él en muchos proyectos.

• Para Peter Young, quien ha trabajado incansablemente en echarme hacia un excelente copia.

• Para Martin Roberts, Ph.D. y la gente de Crown House Publishing que han hecho tanto por el avance de la PNL a través de la publicación de la trabajos de muchos autores.

• A mi sobrina, Mandy Collette, que ha traído "vida" y "juventud" a nuestro

Inicio

• Después de todos y lo más importante, a mi esposa, Linda, cuya constante apoyo y el estímulo a través de 34 años de matrimonio me ha permitido seguir mi sueño.

Para todas estas personas ya muchas más, les digo gracias.

Bob G. Bodenhamer
Agosto de 1999

Indice

Tabla de Figuras viii

Cómo usar este manual ix

Introducción xi

Primera parte: El modelo y las técnicas de PNL

Capítulo 1: El contenido de la Modelo: El Sistema Representativo 3

El sistema de representación Prueba de Preferencia 7

Práctica Sistema Representativo (Homework) 9

Los predicados y palabras de proceso 11

Predicados 13

Frases predicado 15

Coincidencia Predicado Ejercicio 17

Ojo claves de acceso 17

System 21 Plomo

Anomalías posibles (Young, 1999) 22

Ejercicio: Asignación de patrones oculares 23

Elicitación Preguntas para acceso ocular patrones 23

Grupo de acceso ocular Ejercicio 24

I. Acceso a los ojos patrones de ejercicio Número 1 24

II. Acceso ocular patrones de ejercicio Número 2 25
Características de los sistemas representacionales Primaria 26

Visual 26

Auditivo 27

Kinestésica 27

Auditivo Digital 28

Submodalidades-las cualidades de las modalidades 28

Digital y Analógico 37 Submodalites

Conclusión 40

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 41

Capítulo 2 Conceptos básicos-conexión con la gente: la construcción y mantenimiento Rapp ort 43

Agudeza Sensorial 43

Para la práctica diaria 44

Instrucciones de grupo de trabajo 46

El Observador / Meta-persona 's papel 47

Calibración: Ejercicios sensoriales Acuity 47

Cómo ganar Rapport: JUEGO Y Duplicación 48

Un ejemplo de Rapport 48

Reflejando Ejercicio 50

Moldeo del cuerpo 50

Reflejo del comportamiento 51

Diferencia entre juego y 51 Mirroring

Coincidencia y reflejo de una persona enojada 52

Saber cuando usted tiene Rapport 52

Tarea 53

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 54

Capítulo 3 Posiciones perceptivas 55

La cuarta posición Perceptual 56

La quinta posición Perceptual 56

Ejercicio: Posiciones perceptivas 57

El Posiciones Perceptual Patrón Alineación 57

El patrón 58

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 60

Capítulo 4 PNL presupuestos para Ingenio Edificio 61

Teniendo en cuenta el contexto 61

Presuposiciones teóricas Supuesto de PNL 62

La PNL Presuposicional Creencias 63

El sistema operativo de Presupuestos 66

Presupuestos de procesamiento mental 66

1. "El" mapa "no es el" territorio "" o "El menú no es la comida" 66

2. Las personas responden de acuerdo a sus "mapas" 67

3. Significado opera contexto-dependiente 68

4. La mente y el cuerpo, inevitablemente, y inevitablemente se afectan mutuament
e 69

5. Habilidades individuales funcionan mediante el desarrollo y la secuencia rep
sistemas 71

Estrategias 72

6. Respetamos modelo del mundo 75 de cada persona
Presuposiciones sobre el comportamiento humano / Respuestas 76

{0}7.{/0} {1} {/1} Y persona de comportamiento describen fenómenos diferent
es 76

8. Cada comportamiento tiene utilidad y la utilidad-en algún contexto 77

{0}9.{/0}{1} {/1} Se evalúa el comportamiento y el cambio en términos de conte
xto y ecología 78
Presuposiciones comunicativas 78

{0}10.{/0}{1} {/1} No podemos no comunicar 78

11. La forma en que nos comunicamos afecta a la percepción y recepción 79

{0}12.{/0}{1} {/1} El significado de la comunicación reside en la respuesta

usted consigue 79

13. El que se establece el marco para la comunicación controla el
comunicación 80

14. "No hay fracaso, sólo retroalimentación" 80

15. La persona con la mayor flexibilidad ejerce la mayor influencia

en el sistema 81

16. Resistencia indica la falta de relación 81
Learning-Choice-Cambio de Presupuestos 82

{0}{/0}{1}17. {/1} Las personas tienen los recursos internos

que necesitan para triunfar 82

18. Los seres humanos tienen la capacidad de experimentar un ensayo de aprendiza
je 83

19. Toda comunicación debe aumentar la oferta 83

20. La gente hace las mejores opciones que se les ofrecen cuando actúan 83

21. Como respuesta, las personas capaces, podemos ejecutar nuestro cerebro y con
trolar nuestra
Resultados 84

Conclusión 85

Ejercicios de entrenamiento 85

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 86

Capítulo 5 PNL como un modelo de comunicación: la excelencia en la comunicación de 87

Tres cualidades de excepcional Comunicaciones 89

Bien formado Resultado Modelo: Claves para un resultado alcanzable 90

1. Dicho de forma positiva 92

2. Se describe en lenguaje sensorial basado en 93

3. Autogenerado y controlado 94

4. Apropiadamente Contextualizado 94

5. Mantener adecuada ganancia secundaria 95

6. Estructura en los recursos necesarios 95

{0}7.{/0} {1} {/1} Ecológica para el sistema completo 96
Coordenadas cartesianas 96
Bien formado Ejercicios de resultado 99

Ejercicio 1 99

Ejercicio 2 99

Panorama de la PNL Comunicación Modelo 99

Facetas de la comunicación 100

Las complejidades que afectan Comunicación 100

Dimensiones de la comunicación 105

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 108

Capítulo 6 Framing Para Ingenio 109

Parte I-Usando distintos marcos de referencia 109

Backtrack Frame 110

"Como Si" Frame 111

El "Acuerdo" Frame Pattern 113

Pieza del capítulo II-disociativo Para Manejo Crítica 114

Pieza del capítulo III-disociativo Para fobias y 117 Trauma

The Cure Fast Phobia (simplificado) 121

Otras herramientas de edición 122

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 123

Capítulo 7 El arte de la administración del estado de 125

1. Estado Entendimiento 126

2. 127 Conciencia del Estado

3. Alteración del Estado 128

4. Estado Utilización 129
El patrón 129
La habilidad de la Elicitación 131

Cómo obtener y trabajar con los estados subjetivos 131

Conclusión 132

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 132

Segunda parte: El Modelo de lenguaje PNL

Capítulo 8 La Meta-modelo de la lengua: Estructura y significado 135

Estructura / Deep Surface Estructura 137

Distorsiones 140

1. Nominalización 140

2. Mind Reading 142

3. Causa-Efecto 142

4. Complejo equivalencia 147
5 presuposiciones 149

Las generalizaciones 150

6. Los cuantificadores universal 150

{0}7.{/0} {1} {/1} Los operadores modales 150

8. Perdió performativa 153
Eliminaciones 153

{0}9.{/0}{1} {/1} Las deleciones simples 153

{0}10.{/0}{1} {/1} Las supresiones comparativos 154

11. Falta de índice referencial o sustantivos y verbos sin especificar 154

{0}12.{/0}{1} {/1} Verb Sin especificar 155
Ampliar El Meta-modelo 158

1. Identidad / identificación (Id.) 158

2. Palabras estáticas (Palabras de señal, uno con valores de Términos) (SW) 161

3. Términos Over-/Under- definidas (O / U) 162

4. Delirante Verbal Divide (DVS) 163

5. O lo uno o términos y frases (EO) 165

6. Pseudo-Words (PW) 165

{0}7.{/0} {1} {/1} Multi-ordinalidad (MO) 167

8. Personalización de 168

{0}9.{/0}{1} {/1} Metáforas / Metaphoring 170
Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 171
Lingüística hoy 172

Capítulo 9 Hipnosis Parte I-El Incomprendido Naturaleza de los llamados "hipnosis" 175

Definición de Hipnosis 175

iii

Manual del usuario para el cerebro

La mente consciente / inconsciente 180

Estados alterados y Trance 184

Bueno, bueno, nos da el Patterns! 184

Trancing nosotros mismos para enfrentarse a la oscuridad interior 185

The Feeling Of Trance 186

"Hipnosis" Como Poesía 188

Definir el consciente / inconsciente facetas de la mente 188

1. Cuando la conciencia va Inconsciente 189

2. La "mente inconsciente" de los 191 del sistema nervioso autónomo

3. La "mente" subconsciente 192

4. La "mente" 193 olvidada

5. La "mente" reprimido 194

6. Los meta-niveles de conciencia 195
Un Patrón PNL para trabajar con la mente inconsciente 196

El reencuadre de seis pasos Extended 196

Entonces, ¿cómo funciona la hipnosis ? 199

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje: 201

Capítulo 10 La hipnosis Parte II-The Milton Modelo 203

El Milton Modelo 203

1. Tag Preguntas 206

2. Estimulación Experiencia actual 206

3. Doble liga 207

4. Conversacional Postulado 208

5. Cotizaciones ampliado 209

6. Seleccionales Violación Restricción 210

{0}7.{/0} {1} {/1} Ambigüedades fonológicos 211

8. Ambigüedad sintáctica 211

{0}9.{/0}{1} {/1} Alcance Ambigüedad 211

{0}10.{/0}{1} {/1} Puntuacion Ambigüedad 212

11. Utilización 212

{0}12.{/0}{1} {/1} Comandos integrados 213

13. Analogue Marking 213

14. Explicar palabras 213

15. Vinculación Idioma 214
Conclusión 215
Resumen De Milton Modelo de Lenguaje 215

Milton Modelo patrones de lenguaje mediante Violaciónes Meta-Modelo 215

Milton Modelo Continúa 215

Vinculación Idioma 216

Pasos en la comunicación 216

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 216

Capítulo 11 La hipnosis Parte III-Story, metáfora, analogía 217

Búsquedas Trans-derivativos 219

Desplazando índices referenciales 220

Isomorfismo 221

Significado Transformar Usando la metáfora 223

Conexión estado actual con el estado deseado 224

Ritmo 224

Liderando 225

Utilizando Reframing Dentro Metáforas 226

Los verbos no especificados, Nominalizaciones, comandos incrustados y

Analogue Marking 227

Los verbos no especificados 227

Nominalizaciones 228

Comandos 228 Embedded

Resumen-El atractivo de Metáforas 229

Indice

Caldera Metáfora Factory 230

Análisis Metáfora 231

La construcción de una metáfora 232

La Madre de todas las PNL 232

Los pasos básicos en la generación de una metáfora 232

Ejercicios Metáfora 233

I. Asociaciones Building 233

II. Figura 234
HI. Metaphor Therapeutic 235

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 236

Capítulo 12 Satir Categorías 237

Las Categorías 237

Estimulación Satir Categorías 240

Ejercicio: Categorías Satir (3 personas) 241

Ejemplo de Respuestas: 242

Satir Categorías hablar en público 243

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 243

Tercera parte: La PNL Neurología Modelo

Capítulo 13 Anclaje: Gestión de Neurología 247

El Concept 248 Estímulo-Respuesta

¿Qué queremos decir por "Un Ancla?" 249

Advertencia: "Anclas negativos Presente" 250

Anclaje perdón 251

Consciente de anclaje en la terapia de 251

Desarrollar el arte de anclaje efectiva 252

Cuatro Claves para el anclaje 253

1. Singularidad: Utilice un lugar único para Anchor 253

2. Intensidad: Ajuste el ancla en el momento de

La intensidad más alta del Estado 254

3. Pureza: Hacer The Anchor lo más discreto posible 255

4. Precisión: Hora Precisamente The Anchor 256
Cinco pasos para anclaje 257

1. Establecer Rapport 257

2. Explicar el proceso 257

3. Obtener y anclar la Experiencia Deseada

(Positivo o negativo) 258

4. Interrumpir el Estado para que la persona rompe Estado 259

5. Pruebe The Anchor Por dispararla 259
Ejercicios 260

I. Anclaje Unidos 1 260

II. Unidos Anclaje 2 261

III. Anclaje And The Trans-derivacional Search 261

IV. Trans-derivativo Buscar Limitar Sentimientos-Bueno

Para Ansiedad 262

V. Uptime Auto Anchor 264

VI. In-Time Auto Anchor 265

VII. Círculo de la Excelencia Ejercicio 267

VIII. Anclas Colapso: Piezas Integración 268

IX. Historial de cambios personales 271

X. Cambie Historia Personal - A través de los Ojos del
Meta Modelo de estado 273

XI. Colapso anclas visuales: Superar Doubt 274

XII. Anclas Encadenar 275

XIII. Visual y auditiva Anclas: Etapa de anclaje 279

contra

Manual del usuario para el cerebro

XIV. Anclas Collapsing: El Patrón Squash Visual Advanced 280

Conclusión 282

Preguntas para reflexionar para ayudar a su Learning 282

Capítulo 14 Centrándose en Submodalities 283

Diferentes tipos de Submodalities 285

Intervenciones terapéuticas Uso Submodalities 290

Ejercicios 290

I. Exploración submodality Ejercicio 290

II.The Cure "para dolores de cabeza y otros sentimientos incómodos 291

III. Cartografía de Al otro lado de Con Submodalities 292
Submodalities Time-Line 293
Cómo su cerebro le dice 294 Tiempo

IV Time-Line Submodalities 296

V. patrón de chocolate Godiva 297

VI. El Pattern Swish 298
Creencias 302

VII. Creencia Cambio Formación de modelo 304

VIII. El patrón de dolor / pérdida de 307
Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje: 310

Cuarta parte: Neuro-Lingüística Programación avanzada de modelado

Capítulo 15 Estrategias 313

PNL-Un Modelo De Modelos 314

La filosofía / epistemología de la PNL 314

Los componentes de la subjetividad 316

"Mapa" de decisiones: la creación de "mapas" para trazar el territorio 318

Supresión 318

Generalización 319

Distorsión 320

Modelado que crea Estrategia "Maps" 320

Conclusión 321

Rastreando Conciencia 321

"Érase una vez un modelo estímulo-respuesta ..." 322

"Y luego el SR creció para arriba en una mano" 323

Entonces PNL enriquecido la BOLSA Modelo y creó "Estrategias" 326

El uso de "Análisis de estrategia" para rastrear dónde un cerebro Goes 328

El dominio de "Las Estrategias Modelo" 329

Estrategia Elicitation 329

Desembalaje estrategias mientras flash 333

Estrategias de Diseño de 334

El diseño de nuevos y mejores estrategias 335

Estrategias Utilizando 337

Instalación de estrategias 338

Estrategia Elicitation 341

Ejemplo: Provocar Decisión 341 Estrategia

Contexto Marco: 341

341 preguntas de la prueba:

Operar Preguntas: 342

Preguntas de la prueba: 342

Salida Preguntas: 342

Obtención Estrategia través Backtracking 342

Problemas potenciales Las personas pueden tener con su decisión Estrategia 343

Punteros En Elicitation 344

Ejercicios 345

I. La ortografía Estrategia 345

VI

Indice

II. Decisión Estrategia de 347

III. Estrategia de Motivation 348

IV. Estrategia de aprendizaje 349
Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 351

Capítulo 16 Una introducción a Time-Lining 353

Anglo-Europea y hora Árabe 356

Determinación de la línea de tiempo personal 357

Dificultad Conseguir que la línea de tiempo 358

Piezas Reformular 359

A través del tiempo y con el tiempo 360

Períodos de desarrollo 364

Impreso Período 365

Período Modelado 365

Período de Socialización 366

Más allá del problema presentado 366

Gestión de memoria: Experimentar Your Time-Line 367

Recuerdos Replanteando Con The Fast Cure fobia 369

Sustitución de recuerdos con el patrón Swish 370

Pasos en el tiempo-Lining 370

1. Establecer Rapport 370

2. Recopilación de información 370

3. Yendo de efecto a causa 370

4. Enséñame cómo hacerlo 371

5. Mezcle la Estrategia 372

6. Descubra la Causa 372
Dejar ir de una emoción negativa: El uso de 374 Time-Lining

Experimentar Your Time-Line: Dejar ir las emociones negativas 374

Cuando las emociones no va a dejar ir 378

Cuando las emociones no han desaparecido durante la prueba de 379

Los principios básicos de TherapyTM Time-Line (Young, 1999) 380

Procedimiento alternativo para Time-Lining (Young, 1999) 380

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje 381

Notas finales 383

Bibliografía 385

Glosario de Términos 391

Tabla de figuras

01:01

Entendiendo el Mundo

5

{0}1.2.{/0} {1} {/1}{2/

Posición Eye Chart

20

{0}1.3.{/0} {1} {/1}

Claves de acceso de Idiomas

21

{0}1.4.{/0} {1} {/1}

Niveles de abstracción

30

4.1).

El modelo de comunicación PNL

63

5:1

Coordenadas cartesianas

0,

05:02

Los resultados bien formados

98

5.3.

Modelo lineal de la Comunicación

100

5.4.

La complejidad de la comunicación

103

{0}6.1.{/0}{1} {/1}

Frame disociativo de Manejo Crítica

116

{0}6.2.{/0}{1} {/1}

Visual-kinestésica disociación Pattern

(Fast Phobia Cure)

119

8:1

Viven en Causa-Efecto

144

{0}8.2.{/0} {1} {/1}

Disociar de Causa-Efecto

144

{0}8.3.{/0} {1} {/1}

Fuera-de-la-Box Thinking

145

{0}8.4.{/0} {1} {/1}

El Solución

146

{0}8.5.{/0} {1} {/1}

La Meta-Modelo de la Lengua

157-8

{0}8.6.{/0} {1} {/1}

El Meta-Modelo - Extended

173

{0}9.1.{/0} {1} {/1}

Los niveles de aprendizaje

190

{0}10.1.{/0} {1} {/1}

Fragmentar hacia arriba / abajo Chunking

204

{0}10.2.{/0} {1} {/1}

Fragmentación up - otro formato

205

{0}10.3.{/0} {1} {/1}

A Double Bind

207

{0}13.1.{/0} {1} {/1}

Precisión de anclaje

256

{0}14.1.{/0} {1} {/1}

Submodalities Checklist

288

{0}14.2.{/0} {1} {/1}

El Swish Patrón I - Usando Tamaño / Brillo

300

{0}14.3.{/0} {1} {/1}

El Swish Patrón II - El uso Ubicación / Tamaño / Distancia

301

{0}15.1.{/0} {1} {/1}

El Modelo TOTE

324

15.2

Dilts 'BOLSA Modelo

325

15.3.

Ortografía TOTE

327

{0}16.1.{/0} {1} {/1}

A través del tiempo y con el tiempo

360

{0}16.2.{/0} {1} {/1}

Gestalts y experiencias emocionales significativas del dolor

363

{0}16.3.{/0} {1} {/1}

El mayor problema

367

16,4%

Diagrama Tiempo-Lining

375

V ll I

Cómo usar este manual

Para sacar el máximo provecho de sus estudios de Programación Neuro-Lingüística y este libro, le sugerimos lo siguiente:

1) Obtener y dedicar un cuaderno a sus reflexiones, ideas, prácticas, y ejercicios. La acción neuro-muscular de escribir realmente se reforzar sus aprendizajes de forma kinestésica y "drive in" el conocimiento en formas que trascienden la comprensión consciente. Además, en el futuro, es probable que le resulte útil y profundo para volver a la notas, ideas, ideas y ejercicios de práctica.

2) Si se llega a ejercicios », pensó« experimentos, laboratorios

- No se engañe. Para. Haga el ejercicio. Involucrar a otros en su
Alumno Varios de los ejercicios implican un máximo de cinco personas, aunque
puede ir a través de la mayoría de los ejercicios con sólo dos personas.

3) Construir su propio sistema de indexación entre las partes del Manual. esta
reforzarán su aprendizaje de la PNL, los componentes en el dominio y
le dará la práctica en el movimiento en el interior del Manual.

4) Hemos incluido frases y conceptos clave en los cuadros de texto. S
Si lo desea, puede comprar Tapetes aéreas para que usted pueda crear la formación
gastos paralelos a los cuadros de texto. Esto permitirá a la PNL
Entrenador de alinear su formación con el manual del estudiante.

Introducción

La historia de "Magic" En Neuro-Lingüística Humanos

La PNL es una actitud y una metodología que deja tras de sí una estela de técnicas.

Richard Bandler

Programación Neuro-Lingüística (PNL) constituye una disciplina relativamente nueva
que se remonta sólo a mediados de los años 70. Detrás de PNL significa un cuerpo respe
table de
co PNL se originó a partir de varias disciplinas intelectuales como
organizado por dos co-fundadores, Richard Bandler y John Grinder.

Sucedió una vez un tiempo en que el Dr. Grinder desempeñó como profesor de
Lingüística de la Universidad de California en Santa Cruz. Bandler fue allí
como un estudiante para estudiar matemáticas y las computadoras. El Dr. Grinder, d
e hecho, tenía
ya publicado varios libros en el campo de la lingüística conocido como
Gramática Transformacional.

Bandler descubrió que tenía un don "natural" para el modelado y la audición
so Descubrió que podía detectar y replicar los patrones en Gestalt
Terapia de exposición mínima. Se convirtió en un editor de varios de Fritz
Libros de Perls en Terapia Gestalt. Estar familiarizado con el trabajo de Perls,
 Bandler
comenzó a estudiar técnicas de Perls. Cuando descubrió que podía modelar
Procedimientos terapéuticos Perls, comenzó a experimentar con el uso de los clientes

las técnicas.

Después de disfrutar de los resultados inmediatos y de gran alcance de ese modelo,

Richard descubrió que podía modelar otros. Con el apoyo de
Grinder, Bandler tuvo la oportunidad de modelar la familia más importante del mund
o
terapeuta, Virginia Satir. Richard rápidamente identificado los "siete patrones" q
ue
Virginia utiliza. Mientras él y John empezó a aplicar esos patrones, descubrieron
podían replicar sus terapias y obtener resultados similares.

Como un programador de computadoras, Richard sabía que la programación de la más simpl
e
"Mente" en el mundo (un ordenador con off-and-sobre switches) usted rompe

por el comportamiento en piezas componentes y proporcionar clara y
señales de no ambiguas a la sistema de. Para esta metáfora básica, John añadió su
amplio conocimiento de la gramática transformacional. A partir de transformacional

gramática tomamos prestado el concepto de estados de estructura profunda y superfi
cial
que transforman el significado / conocimiento en el cerebro humano. A partir de
esto comenzaron
para armar su modelo de cómo los seres humanos se "programada" por así decirlo.

XI.

Manual del usuario para el cerebro

A partir de entonces, el mundialmente famoso antropólogo Gregory Bateson introdujo

Bandler y Grinder de Milton Erickson, MD. Erickson desarrolló el
modelo de comunicación que conocemos como "la hipnosis Ericksoniana". desde que
1958, la Asociación Médica de Estados Unidos ha reconocido la hipnosis como una
herramienta de curación útil durante la cirugía. Como Bandler y Grinder modelados
Erickson, descubrieron que podían obtener resultados similares. Hoy en día muchos de

las técnicas de PNL resultado de modelar procesos Ericksoniana.

A partir de estas experiencias y sus investigaciones sobre los factores unificad
ores y
principios, Bandler y Grinder idearon su primer modelo. Es esencialmente
funcionado como un modelo de comunicación que proporciona una comprensión teórica
de cómo nos "programado" por las lenguas (sensorial basado y
lingüístico-based) para que podamos desarrollar comportamientos regulares y sistemátic
as,
respuestas, efectos psicosomáticos, etc Este modelo fue más allá. También especifica
maneras para el uso de los componentes de la subjetividad para crear psicológica
(Mental y emocional) la mejora y el cambio.

A partir de ese momento, la PNL se expandió. El modelo ampliado mediante la incorp
oración
materiales de otras disciplinas: la cibernética (comunicación dentro
complejos sistemas mecánicos y de estar), la filosofía, cognitivas
psicología, los estudios del "inconsciente" la mente, y la neurología. Hoy en día, la
PNL
ha institutos de todo el mundo y muchos autores se han aplicado a la PNL
medicina y salud, terapia y bienestar psicológico, negocio,
la educación, el atletismo, la ley, el ministerio cristiano, etc

El estudio de la excelencia

PNL se centra principalmente en el estudio de la excelencia. En el libro de 1983
, Neuro-
Lingüística, Volumen I, los autores subtituladas PNL, "el estudio de
la estructura de la subjetividad ". La subjetividad que la mayoría de los teóricos d
e la PNL, promotores,
y los presentadores se han centrado en los involucra más alta y más
excelentes facetas de la experiencia humana la experiencia de alto nivel de crea
tividad,
excelencia, genio, etc Co-desarrollador Robert Dilts ha centrado especialmente e
n
esta área, a escribir una serie de libros y numerosos artículos en revistas especial
izadas sobre "La

Strategies of Genius ".

PNL ofrece un modelo para

aprender a reconocer

la excelencia y la forma de

emularlo.

Los profesores que desean mejorar el modelo de
mejores maestros. PNL ofrece un modelo para el aprendizaje
cómo reconocer la excelencia y emularlo.
PNL se centra en el reconocimiento de la excelencia y
cómo específicamente trozo hacia abajo en la

elementos que lo componen y la sintaxis (o fin) para la instalación en los demás.

De esta manera, paso a paso, el modelo de la PNL nos enseña cómo lograr
excelente. ¿Desea mejorar su capacidad de comunicarse? PNL
proporciona un modelo de excelencia de comunicación. ¿Quieres saber?
cómo construir y mantener la relación? PNL trozos estas habilidades a enseñar
formatos. ¿Su hijo tiene dificultad en la ortografía? PNL ha identificado la
estructura de excelentes ortografía y el proceso para la formación a convertirse
ortografía campeón. ¿Le gustaría realizar negociaciones exitosas en
reuniones de las comisiones? PNL ofrece un modelo de rendimiento de alta calidad
para
negociación con los demás en torno a cuestiones difíciles.

Los consejeros suelen experimentar una gran emoción cuando ayudan a llevar a cabo
cambio positivo en las personas. PNL ofrece no sólo un estado-of-the-art teórico
bases para tales, sino también las técnicas para lograr personal
cambios.

La naturaleza experiencial de la PNL

Al leer y utilizar este Manual de Formación PNL, usted descubrirá la
naturaleza experiencial de la PNL. ¿Qué significa eso? Se refiere al énfasis en
PNL en el modelado, la experimentación y las pruebas en contradicción con la teoriza
ción
y formulación de hipótesis. Cuando la gente pregunta en nuestros entrenamientos, "¿El
'trabajo' PNL?"
llegamos a poner a prueba, en ese mismo momento para ver si un determinado
patrón "funciona" para ellos. Esperamos que esto las pruebas prácticas inmediata del

MODELO

Esto sugiere que la mejor manera de entender la PNL consiste en experimentar
ella. Vamos a hacer esto cuando empezamos. El siguiente ejercicio mental (un exp
erimento de "mente")
le dará a conocer la PNL. Mientras lee las instrucciones, tener tiempo para
siga las instrucciones. Esto le permitirá estar más en sintonía con lo que
una creación única que tiene en su sistema mente-y-cuerpo y nervioso.
Vamos a trabajar con el proceso natural de la mente. Al hacer esto,
descubrirá que muchos de los mecanismos por los que se puede aprender a tomar el c

ontrol
de estos procesos. En los párrafos siguientes, los tres puntos ... significar
"Pausa, experiencia, aviso, sentir, pensar", etc

En la medida en que estos procesos y
mecanismos están fuera de nuestro conocimiento a
que la medida en que nos controlan. A medida que desarrolla
familiaridad con los procesos inconscientes,
aprendes a manejarlos. Al hacerlo, usted

encontrará estos procesos pena aprender. PNL proporciona los métodos y
tecnología para el cómo de la gestión de nuestros pensamientos.

PNL proporciona los métodos

y la tecnología para el "cómo

a "de la gestión de nuestra

pensamientos)

Manual del usuario para el cerebro

Experimento 2

Recordemos alguna experiencia agradable de su pasado. Varias cosas se abrirá en
tu mente, lo que aparece en su mente, déjate llevar por que
memoria por ahora. Si no parece encontrar un recuerdo tal, luego permitir
usted simplemente imaginar una experiencia agradable. Para algunas personas, el
cierre de
los ojos ayuda en este proceso. Una vez que tenga esta experiencia agradable,
permitir que se quede en su conciencia.

Ahora que tiene este pensamiento agradable en la mente, sólo notan su visual
. Como recordarán la experiencia, lo que específicamente es lo que ves? Aviso
la imagen de la memoria. Si no visualiza bien, entonces se puede imaginar lo que

la grata experiencia se siente. O, permítanse simplemente escuchar un poco de
agradables sonidos-palabras o la música disfrutar de ese tipo de un agradable inte
rior
experiencia.

Ahora que tiene la imagen de la memoria, que la imagen sea más grande. vamos
se duplicará en tamaño ... y luego dejar que la imagen doble ... Observa lo que ocur
re
Cuando usted hace la imagen más grande, ¿qué sucede? ¿Los intensifican los sentimientos?

Ahora reducir una imagen. Que sea más pequeño y más pequeño. Deje que se convierta en lo
que
pequeña casi no se puede ver ... Quédate con que un momento ... ¿La intensidad
de la disminución de los sentimientos? Experimente ahora con hacer la imagen más gra
nde
y luego más pequeño. Cuando usted hace más pequeño, hacer su disminución sentimientos?
Y cuando lo hace más grande, hacer su aumento sentimientos? Si es así, a continuación,
ejecutar
las imágenes (sonidos, sentimientos) en su conciencia de esta manera funciona como

se
tiene para la mayoría de la gente. Sin embargo, usted puede tener una experiencia diferente. Hizo
TÚ No era la gran cosa. Todos nosotros codificamos nuestras experiencias en nuestr as mentes única y
Individualmente: Ahora, pon tu foto de esa experiencia agradable de nuevo en un formato donde la encuentres más cómodo y aceptable.

El mantenimiento de la misma imagen ahora, mover la imagen más cercana a usted. Sólo

imaginar que la imagen comienza a moverse más cerca y más cerca de ti, y la notifica ción
que lo hará. ¿Qué pasa con sus sentimientos como lo hace? ... Mueva la imagen
más lejos. ¿Qué sucede cuando se mueve la imagen más lejos? Qué hacer
sus sentimientos se intensifican cuando se mueve más cerca de la imagen? ¿Sus sentim ientos
disminuye cuando se mueve la imagen más lejos? La mayoría de las personas encuentran que este
válido para la forma en que sus obras conciencia / neurología. Cuando te mudaste
la imagen más lejos, el sentimiento probablemente disminuyó. Tenga en cuenta que a m edida que
cambiar la representación mental en su mente de la experiencia, el
sentimientos cambian. Esto, por cierto, se describe cómo se puede "a distancia"
nosotros mismos a partir de experiencias, ¿no es así?

XIV

Introducción

Supongamos que experimentar con el color de la imagen? Al mirar a su
fotos, lo que ves en color o negro y blanco? Si las fotografías tienen
color, hacerlos negro y blanco, y viceversa, si los tiene codificados
como negro y blanco ... Cuando se cambia el color, hacer tus sentimientos cambia n?

Considerar el enfoque de las imágenes: en el foco o fuera de foco? ¿Ves un
imagen de sí mismo en la imagen o usted experimenta la escena como si estuviera bu scando
fuera de sus propios ojos? ¿Qué pasa con la calidad de su imagen: de cada tres
forma tridimensional (3D) o plano (2D)? ¿Tiene un marco alrededor de ella o hacer
experimenta como panorámica? Experimente cambiando la forma de representarse
. Cambio de la ubicación de la imagen. Si lo tienes codificado
como a la derecha, y luego moverlo a la izquierda.

Debriefing La Experiencia

PNL trabaja principalmente con

procesos mentales en lugar de

Contenidos

¿Se te ha ocurrido pensar que usted podría
cambiar sus sentimientos cambiando la forma en que
representar internamente una experiencia? La
la fuerza de la PNL se encuentra en estos mismos tipos de
procesos de la mente. PNL trabaja principalmente
con procesos mentales más que con el contenido. Aquí ha cambiado la forma en
te sientes acerca de una experiencia cambiando la calidad y la estructura de su

imágenes, no a su contenido. Por lo tanto, que realizó los cambios en el proceso men tal
nivel, dejando el contenido de la misma.

Pregunta: ¿Qué le pasaría a una persona si se hizo todo su desagradable
imágenes grandes, brillantes y de cerca? ¿Qué pasaría si se hizo todo su
experiencias agradables pequeña, oscura, y muy lejos? ... La persona se convertiría en
un experto en sentirse deprimido, triste y sin recursos, ¿verdad que no?

Por otro lado, tenga en cuenta lo que ocurriría si una persona codifica su
experiencias agradables como grande, brillante y de cerca ... será no crear un mun do más
actitud positiva ante la vida? Y, ¿qué pasa si hicieron sus experiencias desagradabl es
pequeña, débil y lejano? El negativo tendría menos influencia en su
Life

PNL nos ha enseñado a apreciar con una nueva frescura de la profundidad y
significado del viejo refrán: "Porque cual es su pensamiento en su corazón, tal es él ..." '
En consecuencia, gran parte de lo que hacemos en la PNL se produce como resultad o de estos
procesos naturales que describen la forma en que los humanos procesan la informa ción en nuestra
"mentes informáticas" PNL nos orienta sobre cómo cambiar el proceso mediante el camb io de la salud mental
codificaciones. Lo que usted acaba de experimentar, llamamos codificaciones subm odalidad y cambiantes
en PNL.

XV

Manual del usuario para el cerebro

Tu mente realiza seis funciones de representación primarios (excluyendo
mantenimiento de las funciones físicas internas, tales como la respiración) con el f in de
"Sentido" del mundo-que crea representaciones de imágenes, sonidos,
Es decir, genera sensaciones, olores y sabores. A través de los cinco sentidos que

recopilar o entrada de información y almacenarla de manera similar. Su mente enton ces
recupera esta información en el mismo código o formato que se ha guardado el
experiencia. Si almacena la información visualmente, recuperará como un
imagen. Si escucha un ruido y almacenar, recuperará la información como un
muy dulce

Mediante el cambio de la codificación

(Submodalidades) de un

experiencia, usted puede cambiar

sus sentimientos y sus

estado interno.

Llamamos a esta codificación o almacenamiento de información

una representación interna (véase la Figura 01:01). En
experimentar con una experiencia agradable,
ha recuperado la parte visual del interior
representación de una experiencia agradable.
Es muy posible que su experiencia agradable también

tenido sonidos. Al cambiar la codificación de una experiencia, usted puede cambiar su
sentimientos y su estado interno. Cuando los cambios de estado interno, el compo rtamiento
cambios?

El cerebro utiliza este método de codificación para controlar los mensajes a nuestro nervioso
sistema que determina entonces / crea nuestras experiencias neurológicos. esta
"software" del cerebro nos permite tomar decisiones y responder rápidamente. Si lo hace
esto conscientemente nos abruman. A nuestro entender estas codificación
procedimientos, un practicante de la PNL se pueden lograr cambios por el simple
cambiar la codificación. La depresión, trauma, dolor, culpa, ansiedad, fobias,
las creencias, los valores, las emociones y los estados humanos operan de acuerd o con su
propios códigos estructurados individuales.

Como Master Practitioner y Trainer de PNL, I (BB) el uso de las técnicas de
PNL en forma regular para lograr un cambio estructurales en mis clientes.

Definición formal de la PNL

Después de haber experimentado la PNL, vamos ahora a dar una definición formal de Ne uro-
Lingüística.

Neuro se refiere a nuestro sistema nervioso / mente y cómo se procesa la información

y códigos como la memoria dentro de nuestro propio cuerpo / neurología Por neuro nos referimos
a la experiencia como introducida, procesada y condenada por nuestro neurológica
mecanismos y procesos.

Lingüística indica que los procesos neuronales del presente vienen codificadas,
ordenado y dado sentido a través del lenguaje, sistemas de comunicación,

y diversos sistemas simbólicos (gramática, matemáticas, música, iconos). En
PNL se habla de dos sistemas lingüísticos primarios. En primer lugar, la "mente"
procesos de información en términos de imágenes, sonidos, sensaciones, sabores y
olores (información sensorial-based) a través de los "sistemas de representación."
En segundo lugar, la "mente" procesa la información a través de la secundaria en len gua
sistema de símbolos, palabras, metáforas, etc

Programación se refiere a nuestra capacidad de
organizar estas piezas (imágenes, sonidos, sensaciones,
olores, sabores, y los símbolos o
palabras) dentro de nuestro organismo cuerpo-mente

que a su vez nos permite alcanzar nuestros resultados deseados. Estas piezas
comprender los programas que se ejecutan dentro de nuestro cerebro. Tomar el con
trol de la propia
cuenta propia describe el corazón de la PNL.

PNL se ha convertido en famoso por las técnicas que ofrece para llevar a cabo efec
tiva
y un cambio duradero. Por ejemplo, la PNL tiene una técnica llamada The Fast Phobi
a
Cura desarrollado por Richard Bandler. Usando esta técnica, ahora podemos curar
una fobia en diez a quince minutos. Hemos utilizado el procedimiento para curar
fobias de agua, las abejas, los ascensores, alturas, hablar en público, lugares pe
queños,
aviones, etc Lo mejor de todo es que lo han hecho en sólo unos minutos, con el efe
cto
que dura años (en algunos casos)! The Cure fobia Fast representa sólo uno de
muchas técnicas para tal cambio.

Hemos utilizado los procesos de línea de tiempo para eliminar las imágenes traumáticas
de la
mente de las personas traumatizadas. Además, incluso hemos aprendido a utilizar
los patrones de PNL de reencuadre, silbante, Colapsar anclajes, etc, conversacio
nal,
lo que significa que no tenemos que usar estos patrones en un
abiertamente forma "terapéutica". Podemos hablar de una manera que facilita a una
persona
a pensar en nuevas formas que salen de ese modo que se sientan más entero y con po
der-
con "mentes renovadas." Idioma (y lenguajeo) que funciona
fuerza!

Sin embargo, la PNL involucra mucho más que
sólo una caja de herramientas de técnicas. Richard Bandler
dice: "La PNL es una actitud y una metodología
que deja atrás un rastro de
técni La actitud de la PNL consiste en
una intensa y emocionada curiosidad. Se trata
el deseo de saber qué pasa detrás de las escenas. Con este tipo de
actitud de curiosidad, queremos saber lo que hace que el trabajo de la mente hum
ana.

En segundo lugar, la PNL consiste en una actitud de experimentación. Con una exper
imental de tales
actitud, que "probar cosas", y luego tratar de otra cosa, y luego

Tomar el control de la propia de uno
mente describe el corazón de la PNL.

"La PNL es una actitud y una

metodología que deja

atrás un rastro de técnicas ".

Richard Bandler

algo más ... tratando siempre, conseguir resultados, el uso de la retroalimentación y
experimentar con otra cosa. Si algo no funciona tratamos
algo más, y seguimos haciéndolo hasta que nos encontramos con algo que no
trabajar. Bandler y Grinder poseían esa actitud de curiosidad y
la experimentación en sus descubrimientos originales que llevaron a la PNL.

La metodología de la PNL consiste en modelar. Como Bandler y Grinder
modelado excelencia en Perls, Satir y Erickson, produjeron el original
Formato de la PNL. Modelado describe por lo tanto la metodología que produjo
el rastro de las técnicas.

En las tortugas de libros hasta el fondo: prerrequisitos para el genio personal, John
Grinder hace un comentario significativo en relación PNL:

Programación Neuro-Lingüística es una epistemología, no se le permite hacer
decisiones de fondo, para ofrecer la comodidad del "camino correcto". Ofrece la
oportunidad de explorar, ofrece un conjunto de herramientas pathfinding. Es para que usted seleccione
y explorar estos caminos, si usted encuentra comodidad o recusación o con suerte,
Yo diría que la comodidad de desafío ... (Pausa) .... El mejor complemento
que yo he recibido de Bateson, fue la declaración a mí que la PNL es un conjunto de
Aprender herramientas III. Ahora, si eso es cierto, entonces incumbe a mí,
Judith, Ann, Richard, Robert ..., los co-creadores de esta tecnología, para hacer
alguna declaración sobre el contexto. Como usted dice, sin que el movimiento de al gunos
consideraciones éticas, no hemos hecho lo que se considera una responsabilidad soc ial
trabajo. En una sociedad fragmentada técnica que no tiene esa clase de
coincidencia entre las "emanaciones de afuera y las emanaciones de
el interior ", se convierte en obligatorio en el individuo a desarrollar su prop ia
cultura personal en el sentido del marco ético dentro de la cual se emplean
la herramienta ".

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿Cómo explicarías la PNL a un niño de 10 años de edad?

2. ¿Qué usarías para ilustrar la PNL?

3. ¿Cómo explicarías la PNL a un socio de negocios?

4. ¿Qué pasa con el modelo de la PNL hace tan experiencial?

"Proverbios 23:07 (NVI).

"Judith Delozier y John Grinder, Tortugas hasta el final abajo: Requisitos previ os para Personal
Genio (Bonny Doon: Grinder, DeLozier and Associates, 1987), p. 221.

Primera Parte

El modelo y las técnicas de PNL

Capítulo 1

El contenido de la Modelo:
El sistema de representación

Lo que usted aprenderá en este capítulo:

• Los sistemas de representación que integran los procesos conceptuales

• Las modalidades que se ejecutan los procesos conceptuales

• Su propia modalidad preferida

Submodalidades • Su conductor (primaria)

• Nuestro nuevo descubrimiento sobre las limitaciones de turnos submodalidad

• El secreto de lo submodalidades "controles"

• Cómo leer las señales del ojo con el acceso

• Características del sistema de representación (sistema de rep)

• ¿Qué tan seguro predicados informará sobre el sistema de representación
(Sistema de rep)

• Cómo escuchar para el sistema de representación (sistema de rep) en la vida cotidian
a
Documento

Nosotros confiamos en nuestros sentidos para reunir información
acerca del mundo externo. Dentro de nuestros cuerpos
tenemos numerosos receptores sensoriales. Tenemos
hay otra manera de disfrutar de la información de la
mundo que a través de estos neurológica
mecanismos. Todas nuestras experiencias, de hecho,
dar como producto de lo que vemos, oímos, sentimos,
tacto y el olfato (más existen sólo estos cinco sentidos, pero éstos describen
los cinco sentidos más centrales). En la PNL nos referimos a estos sentidos como e
l representante
sistema. Cuando analizamos las capacidades individuales, encontramos que funcion
an a través de la
el desarrollo y la secuenciación de estos sistemas básicos rep.

Todo nuestro resultado experiencias

como producto de lo que vemos,

oír, sentir, tocar y oler.

En la PNL nos referimos a estos

sentidos como la
sistema de representación.

En el modelo de la PNL, los cinco sentidos hacen mucho
más que canalizar la información. Cada
sistema recibe información y luego
activa recuerdos para producir el comportamiento. esta

actividad se desarrolla en el ámbito de la
conectores neurales de la mente. Como recibimos
información de nuestros sentidos, nuestros códigos cerebrales
ellos de la misma manera. Por ejemplo, cuando recibimos la información
visualmente, nuestros códigos cerebro esta información como una imagen. Los códigos de la información del cerebro
recibido como auditivamente sonidos y palabras. Nos referimos a la interna

En el modelo de la PNL, los cinco
sentidos hacen mucho más que
embudo de información. Cada
sistema recibe información
y después activa recuerdos
para producir el comportamiento.

palabras que se forman a partir de los sonidos como auditivo digital. "Digital" significa que
algo está encendido o apagado. Una distinción digital tiene nada en el medio
como una distinción análoga. La mayoría de las palabras que representan un referente o existente
no. Sólo unas pocas palabras nos permiten representar una continuidad o una gama de
distinciones. Y, la información tomada a través de nuestros sentimientos, del cerebro
códigos como un sentimiento o una emoción. Cuando se recupera la información, el cerebro accede
y expresa la memoria de la misma manera que almacena la información.

Un ejemplo: hemos escrito este texto utilizando Microsoft WordTM. Por lo tanto para almacenar
que utilizamos un "archivo de Microsoft Word". Luego, más tarde, para recuperarla debemos igualmente
comenzar recuperándolo de ese mismo formato. Si guardamos un recuerdo visual,
vamos a recordar y describir que la memoria utilizando el lenguaje visual. Así,
preservar el formato de la representación visual. Si oímos algo y almacenarlo como una memoria
de sonidos, vamos a recordar y expresar esa experiencia en el uso auditivo
id Hablar, escuchar, sonido y fuertes sirven como ejemplos de palabras auditivas
.

Códigos nuestra mente nuestros aprendizajes en la forma en que ellos aprendieron. Cuando recordamos
estas memorias, que a recordar en el mismo sistema de representante (véase la Figura 01:01).
Supongamos que usted compró un coche. Supongamos que ya había visto una foto de
un coche que te ha gustado especialmente. En el concesionario de coches que se vería en su
vivienda. En la elección de un coche para comprar, debe comparar el coche
concesionario tuvo con la memoria almacenada del coche que deseaba comprar. Por lo tanto usted
utiliza el sistema de rep visual tanto para almacenar y codificar la memoria del coche
deseada para la compra. Ha utilizado el sistema visual representante para ver el coche que
querido considerar comprar. Y ha utilizado el sistema de repetición visual para re

cordar la
la memoria del vehículo que desea comprar y compararlo con el coche
que quería.

Por supuesto, la tienda y el código de la mayoría de los recuerdos que utilizan más de una de nuestras
cinco sentidos. En la PNL destacamos principalmente los tres sentidos del visual
,
auditivo y kinestésico (VAK). En caso de olor y sabor comprender parte de la
memoria, tu mente se utilizan. Sin embargo, estos dos sentidos juegan un menor
ro El sistema de representación término se deriva del hecho de que nos re-presente
información principalmente visual, auditiva y cinestésica. A medida que crecemos
desde la infancia hasta la edad adulta, la mayoría de las personas comienzan a fav
orecer a un sistema de repetición más
los otros.

I (BB) representan sobre todo la información mediante el auditivo y verbal
los sistemas; utilizo palabras como oír, explicar voz alta, armonizar escucha, etc Ahora,
Escucha. Mientras que yo (MH) Una vez utilizado principalmente el sistema kinestés
ico, y ahora
utilizar los sistemas visual y auditivo digital. Yo uso palabras como ver, imagi
nar, digamos
a sí mismo, etc

4

Con esto ya le hemos proporcionado con una clave secreta de juego y
ganando una buena relación con nosotros! Alimente de nuevo estas palabras clave qu
e expresan la forma
de pensar por usted y nosotros que coincida con la forma de "pensar" con la form
a en que nuestro
cerebros funcionan mejor!

En la sociedad estadounidense, aproximadamente el 20% de las personas procesa pr
incipalmente cinestésica,
60% lo hace visualmente, y el 20% auditivamente. Estas estadísticas representan sólo

la tendencia general. En la experiencia actual, las personas a cambiar los siste
mas de rep
momento a momento. Dependiendo del tema que nos ocupa, se procesarán
principalmente visualmente un momento y luego auditivamente la siguiente.

Para aquellos que presenten información al público (ministros, maestros públicos
Altavoces), usted utiliza los tres sistemas principales representante en sus pre
sentaciones? Si
de codificar la mayoría de las cosas sobre todo visualmente, entonces es probable
que (inconscientemente),
utilizar una terminología visual, lo que significa que sólo podrá conectarse o emparej
ar
entre cuarenta y sesenta por ciento de su audiencia. Para ello deja fuera a los
las personas que procesan auditiva y cinestésica. Esto podría muy bien
proporcionar parte de la respuesta por qué las iglesias tienden a asumir la person
alidad
del pastor.

PNL afirma que las descripciones de personas utilizan
para describir un evento que no sólo produzca
metafóricamente, sino que también proporcionan una

descripción literal de lo que una persona hace
dentro de su cabeza en la codificación y representación
información Esto significa que la forma en que las personas representan información utilizando
el sistema representante saldrá en sus palabras. Si alguien te dice: "Veo
su punto ", entonces es posible que quieran investigar sobre algunas imágenes visu ales! A
establecer relaciones y comunicarse con esa persona, hay que pintarlos
una imagen de lo que queremos decir!

Caso alguien dice: "Yo no me siento bien con esto", quieren algunos cinestésica
Declaraciones: Si usted pregunta, "¿No te haces una idea?" y luego

La forma de representar

información utilizando el

sistema representante saldrá en

sus palabras.

5

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

proceder a pintar un cuadro, probablemente no ganar simpatía. TÚ
lo que no coincide su camino cinético de "pensamiento" con su visual
"Pensar". Pero responde en términos sensación y usted establecer una buena relación y
que entiendan su comunicación.

Suponga que quiere tratar de convencer a una persona kinestésica para visitar su c lub.
Usted podría decir: "Yo sólo sé que se sentiría cómodo en nuestro club. Nosotros
tener un grupo de gente cálida. De hecho, en nuestras reuniones de gente un montón d e abrazos.
Siento que te convertirías muy impresionados. " Aquí hemos subrayado la
palabras cinestésicas por el cual nosotros "determinante" una declaración de algún tip o. Usando
un predicado sensorial específica nos permite igualar y ritmo. A cinestésica
persona puede tener una idea de este tipo de conversación.

Al dar a la gente de vuelta a sus palabras (usando su lenguajear), que "habla
su lenguaje "y piensan de nosotros como uno de ellos. Y la gente tiende a gustar

personas que piensan y actúan como ellos.

Conocer el sistema de representación primaria de los demás por lo tanto se convierte en un
pieza muy importante para la comunicación efectiva con ellos. Si
su esposa le preguntó: "Cariño, ¿puedes ver nosotros vamos al club mañana? Yo
Realmente me gustó lo que vi en el club. La gente parecía muy amable. Y yo había
describir el hablante como una imagen de la perfección, ¿no es así? Creo que
debe ir a este club con más frecuencia ". Usted no responder: "Sí, estoy de acuerdo. Yo también
tenía un buen presentimiento sobre ese club. Sentí la entrega del director realmente habló con

y yo me sentí conmovido. Y la gente me hizo sentir como en casa ". No esto.
haría desajuste completo su sistema de rep visual. Una respuesta congruente
iría, "Sí, estoy de acuerdo con usted. Puedo vernos en ese club mañana. La
la gente no sólo parecían amables, pero se mostraron tan verdaderamente agradable. Y
o
también encontró charla del orador atractiva debido a todas las imágenes de palabras q
ue
dibujó ".

Estimulación juega un papel esencial

en la construcción de relaciones.

La estimulación consiste en tener

flexibilidad suficiente para entrar en el

modelo de la de otra persona

mundo.

Estimulación juega un papel esencial en la relación
edificio. La estimulación consiste en tener suficiente
flexibilidad para introducir el modelo de la otra persona
de países del mundo. Hacemos esto mediante el uso de su
patrones de lenguaje y el vocabulario
comunicarse con ellos. Al ritmo de una
individual, determinar su representante principal
sistema y alimentar de nuevo a ellos mientras habla. En las ilustraciones anteri
ores, la
primer orador utiliza principalmente un sistema de repetición visual. La respuesta
de la segunda
persona no coincidentes como solía predicados cinestésicos. Esto puede resultar en u
n
pérdida de la relación. El segundo ejemplo muestra la estimulación de la primera perso
na
a través de que coincida con el sistema de representante visual mediante el uso de
predicados visuales. Aquí hay un

transcripción de una discrepancia auditiva entre un visual y un auditorio. esta
es seguido por una pieza de estimulación comunicación.

Auditivo: Creo que tenemos que hablar acerca de este coche un poco más. He escucha
do
a todos los que han dicho acerca de este vehículo. Sin embargo, yo percibo algunas
diferencias
en lo que dices y lo que oigo decir.

No coincide: Sí, puedo ver que no ha percibido todo lo que he tratado de
revelar a usted acerca de este coche.

Pace: Sí, estoy de acuerdo que suena como si no hubiéramos comunicado en el mismo
longitud de onda. Sin embargo, sé que lo que describo el coche más a usted,
se oye lo que digo de una manera que suene más comprensible para usted.

El representacional Prueba1 Preferencias del sistema

Para cada una de las siguientes afirmaciones, por favor ponga un número al lado de cada
frase. Utilice el siguiente sistema para indicar sus preferencias:

4 = más cercano a la descripción que
3 = El siguiente mejor descripción
2 = tercer mejor
1 = menos descriptivo de usted

1. Tomo decisiones importantes basadas en:

gut sentimientos nivel.

qué manera suena mejor.

lo que parece mejor para mí.

revisión exhaustiva y el estudio de los temas.

2. Durante una discusión, soy más propensos a ser influenciados por:

El tono de la otra persona de la voz.

o no puedo ver el argumento de la otra persona.

la lógica del argumento de la otra persona.

si me siento en contacto con los verdaderos sentimientos de la otra persona.

3. Me comunico con mayor facilidad lo que está pasando conmigo a través de:

mi forma de vestir y apariencia.

los sentimientos que comparten.

las palabras que yo elija.

el tono de mi voz.

4. Es más fácil para mí:

encontrar el volumen ideal y ajuste en un sistema estéreo.

seleccionar el punto más intelectualmente relevante relativa a una

tema interesante.

seleccionar los muebles más cómodos.

seleccionar combinaciones de colores ricos y atractivos.

5.

Funciono como muy a tono con el sonido de mi entorno.

Funciono como muy hábil para dar sentido a la nueva información y los datos.

Funciono como muy sensibles a los artículos de manera conveniente la ropa en mi

BODY
Tengo una fuerte respuesta a los colores ya la forma en que una sala de espera.

PUNTUACIÓN DE LA PRUEBA DE PREFERENCIA DE REPRESENTACIÓN

Primer Paso

Copiar las respuestas de la prueba a las líneas de abajo. Transferir las respuesta
s en
el orden exacto en el que se enumeran.

1.

V

K

La

D

2.

3.

4.

5.

Totales:

V

K

La

D

8

SEGUNDO PASO

Agregar los números asociados a cada letra.
Hacer cinco entradas para cada letra.

1.

K

2.

La

3.

V

4.

La

5.

La

La

V

K

D

D

V

D

D

K

K

D

K

La

V

V

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

TERCER PASO

La comparación de las puntuaciones ascendieron a dar la preferencia relativa para cada uno de
los cuatro sistemas principales rep.

Representativo Sistema practice2 (Homework)

Genie Laborde incluye en su libro Influencia con Integridad, una práctica instrumento para ayudar a determinar su sistema preferido rep. TÚ
puede determinar qué sistema prefiere la mayoría, lo que más te guste segundos

y cual su mente consciente no utiliza mucho. El sistema que
le da la mayor dificultad de traducir y hacer coincidir probablemente refleja su

menos sistema utilizado. He utilizado varios instrumentos pero he encontrado est
a
el instrumento más útil para mí. He reproducido su instrumento en su
totalidad.

Ejemplo 1 Mi futuro se ve borrosa.

Partida

Visual: Cuando miro hacia el futuro, no parece clara.

Traducir

Auditivo: No puedo sintonizar con mi futuro.

Kinestésica: No puedo tener una idea de lo que parece estar pasando a

pasando?

Ejemplo 2 Sarah no me escucha.

Partida

Auditivo: Sarah va sordos cuando hablo.

Traducir

Visual: Sarah nunca me ve, incluso cuando estoy presente.
Kinestésica: Tengo la sensación de Sarah no sabe que estoy vivo.

Ejemplo 3 María consigue churned los lunes cuando el jefe espera que el
reportes.

Partida

Kinestésica: Mary se agita nervioso y los lunes.

Traducir

Visual: Mary no puede enfocar el lunes, cuando el informe se vence.

Auditivo: María escucha mucha estática en lunes en que el informe
se vence.

Complete el siguiente de una mayor concienciación de los sistemas de rep. Este mod
elo
Ofrece buenas prácticas para el uso futuro. Este ejercicio conectar su mente para
coincidir predicados próxima vez que escuche una de estas. Nota: He añadido un
tercero traducir para Auditivo Digital.

1. Mi jefe se acerca como si yo fuera un felpudo.
Partida

Traducir
Traducir
Traducir

2. Tengo la sensación de que soy desagradecido.
Partida

Traducir
Traducir
Traducir

3. Me cuesta mirar hacia atrás a ese problema.
Partida
Traducir
Traducir
Traducir

4. Me guío este proyecto por el asiento de mis pantalones.
Partida
Traducir
Traducir
Traducir

5. Parece una chica muy dulce.
Partida
Traducir
Traducir
Traducir

6. Yo me pregunto, "¿Cómo pude entrar en esto?"
Partida
Traducir
Traducir
Traducir

{0}7.{/0} {1} {/1} Puedo imaginar lo que se siente.
Partida

Traducir
Traducir
Traducir

8. Algo me dice que estoy cometiendo un error.
Partida

Traducir
Traducir
Traducir

{0}9.{/0}{1} {/1} He tratado de conseguir una manija en lo que mi jefe.
Partida

Traducir
Traducir

Traducir

{0}10.{/0}{1} {/1} Sigo golpearse el dedo del pie en los obstáculos inesperados
.
Partida

Traducir
Traducir
Traducir

11. Joe pinta un cuadro claro del desastre por delante.
Partida

Traducir
Traducir
Traducir

{0}12.{/0}{1} {/1} Huele como un pez muerto para mí.
Partida

Traducir
Traducir
Traducir

Los predicados y palabras de proceso

En la comunicación-no podemos no comunicar. I (BB) primero aprendí esta verdad
mientras que el estudio de las habilidades de comunicación. El instructor pone de
esta manera ", usted
no puede dejar de contar su historia ". Por lo tanto, cada vez que abra la boca
lo
verbalmente a representar a nuestro modelo del mundo. Esto se aplica para el sis
tema de rep
. Las personas que clasificar y codificar principalmente sus pensamientos auditi
vamente se
producir principalmente predicados auditivas. Procesadores visuales harán esto

procesadores visual y kinestésica harán en ese sistema. Sólo tiene
diferente. Si nosotros pensamos en términos de vistas, los sonidos y sensaciones,
se muestra en
nuestro lenguaje externo mapas Palabras.

En consecuencia, si tan sólo escuchar los predicados concretos o palabras de proce
so (principalmente
verbos, adjetivos y adverbios) que una persona utiliza, podemos descubrir que
sistema representante principal de la persona. Estos predicados señales lingüísticas s
e convierten en
(Marcadores lingüísticos) de procesamiento interno de la persona (sistemas de rep).

¿Qué valor o importancia tiene esta conciencia del uso predicado
lenguajeo de otra persona? Uso de los predicados de una persona proporciona una
importante indicador de lo que la persona "tiene sentido" del mundo y
construye su "realidad interna". Los predicados lo que nos proporcionan una pist
a importante
en cuanto a la realidad subjetiva-un "camino real" de la persona a su thinkingfe

eling
y responder.

Los predicados también nos ayudan mucho en establecer una buena relación con la gent
e. Si
relación se refiere a entrar en un estado de armonía, acuerdo, y la afinidad con
alguien, conocimiento y uso de predicado permite a nosotros para aprender rápidame
nte
"hablar el lenguaje del otro." Nos permite conocer y utilizar la rapidez
mismos patrones de lenguaje que la otra persona utiliza. Esto, a su vez, dota
nuestras palabras con una mayor probabilidad de que la persona va a entender.
I (BB) gusta pensar en relación como "saltar dentro del sistema nervioso de otros
y de repente tener sentido de cómo entienden la realidad ". Cuando lleguemos
en relación con otra persona, nos unimos a esa persona (mental y emocional)
en su modelo del mundo. No es de extrañar que emparejan predicados de una persona
ofrece un gran valor por su excelencia comunicación.

No sabemos de ninguna manera fácil de ganar simpatía sólida con otro que por
a juego predicados. Si lo hace, se duplica verbalmente la forma individual de
pensando cuando reflexionas sus principales predicados sistema rep.

Por predicados coincidentes, que exquisitamente ritmo
en un proceso de gracia y elegancia. Después
conscientemente practicar esto durante un tiempo,
se encuentre inconsciente a juego
predicados. Al hacer esto reflejo en
juego y estimulación repetida se convierte en un patrón inconsciente en su
responder y lenguajeo. Predicados juego ofrece una sencilla pero
profunda manera de lograr rapport profundo. Además, cuando le damos a una persona
respaldar su tipo favorito de procesar palabras, estas palabras tienen mucho sen
tido
en su realidad que simplemente "Slide in" En otras palabras, la persona no se
tiene que traducir sus palabras en sus palabras ni notar la inherente
significado de su lenguajear.

Por predicados que emparejan, nos

exquisitamente ritmo en un elegante

y elegantes proceso.

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

Los predicados

Para su comodidad, estoy incluyendo una lista completa de los predicados. Para
meses seguí esa lista en mi procesador de texto durante la preparación del sermón.
Mi propósito era doble. En primer lugar, quise ampliar mi vocabulario. Y
segundo, quise asegurarme de que estaba incluyendo los tres sistemas de rep en m
i
mensaje. Si desea incluir a todos en su conversación, es necesario
un vocabulario que incluye las tres cosas.

VISUAL

admirar

Neblina

REVEAL:

aparezca.

prever

escanear

atractivos

form

ver

borroso

mirada

"Brillante

brillante

mirar

mostrar

BORRAR

Deslumbramiento

Vistas;

nublado

destello

bicicross

colorido

brillo

Destello

ocultar

GRÁFICO

Espía

Oscuro

brumoso

Lo contemplo

Amanecer.

iluminar

estroboscópica

¡Desaparece!

imaginar

superficie recta

Pantalla

ocultar

centelleo

imaginar

Observa :

desaparecer

Anexos

buscar

velo

exponer

Compañero

Vista

ojos

pe

Visualización

enfrentado

imagen

vívido

flash

Vista Previa

Ver

focus ( )

.

Manual del usuario para el cerebro

AUDITIVA

anunciar

armonizar

request (solicitud)

respuesta.

¿Duro?

Resonancia.

discutir

oir

cantó

preguntó Niki.

{0}—¡Hum! {/0}{0} {/0}

gritar

adaptar

'Preguntar'

gritar

llame

insulto

estridente

charla

dictarlas.

(Suspira)

¡Salud!

Escuchen

silen

Denunciante

chillón grito chillar

en silencio

crescendo

melodioso

sonido (s)

llorar

mencionar

tartamudez

sordo

mascullar

.hablar

Pregunta para Dialogar/Debatir

ruidoso

decirle

echo ;

franco

Traducir

Explicar

armónicos

unhearing

expresión

Pendientes:

total

growling

quiet

vocal

rezongar

Recitar

Gritar

gorgoteo

Responder

Quinestética

angulo

batir

curvas

rebotar

Descanso

alambre.

agobiados

llevar

- Es un torpe.

su nivel de comodidad.

.

agazapado

desmoronarse

emocionante

Sensación

Firmeza.

encajar

fracaso

La fuerza

agarrar

luchar

agarra

muele

dura

Guarda

Abrazo

daño.

irritar

mollar

movimiento.

pellizcar

felpa

Presión

¡Tira!

masaje?

a correr.

revolver

raspar

tambaleante

Omitir

deslizarse

liso

.suave

Sólido

Picos

relleno

sufren.

barrido

de grosor.

contacto.

pisotear

temblar

De giro

unbudging

insensible

calido

Lavado

pesar

trabajar

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

OLFATIVA / GUS

amargado

TATORY

Salado

picante

fragante

saborear

viciado

Fresco

olfato

DULCE

olor peste

ahumado

gusto

Picante

Acido

PREDICATES SIN ESPECIFICAR

ser conscientes

- {0}Decida{/0}

agradable

ser consciente

experiencia

aviso (v o a)

tomar conciencia

sentir que

percibir

Creer

insensible

Procedimiento:

modificar

sabe."

Pendientes:

clear (v o a)

previo. .

).

concebir

luz (v, una o k)

PENSAR

considerar

¡Motivar!

comprende

Predicado Phrases3

VISUAL

una imagen a vista

me parece

más allá de una sombra de una duda

vista panorámica

vislumbrar

clara

Despejadas

mala opinión

ojo al ojo

brilló en

obtener una perspectiva

conseguir un ámbito de

vaga idea

caballo de una imagen de color diferente

a la luz de

en persona

en vista de

armar un escándalo

imagen mental
el ojo de la mente
simple vista
pintar un cuadro
cristal fotográfico
claramente visto
bonita como una imagen
velar por
miope
mostrando
regalo para la vista
Snap Shot
la mirada perdida en el espacio
echar un vistazo
Visión en túnel
debajo de la nariz
bien definido

AUDITIVA

ser todos los oídos
ser escuchado
boca blabber
claro como una campana
claramente expresada
acudir a

describir en detalle
un rapapolvo
Habla.
dar cuenta de
dame tu oído
me conceda una audiencia
voces sean escuchadas
mensajes ocultos
Guarda tu lengua
ralentí charla
indagar
orador principal
alto y claro

hacer música

manera de hablar

franco

Estate atento a:

poder de la palabra

ronronea como un gatito

sesión de rap

Me parece que lo oí antes.

indicar su propósito

chismoso

decir la verdad

traba la lengua

tune in / tonada

absolutamente

unheard de

expresar una opinión

así formada

palabra por palabra

Quinestética

todo ello regado por
sentirse

se reduce a
(Captándolo.)

astilla del viejo bloque
luchar a brazo partido con el
conectar con
controlarte
frío / tranquila / recogida
bases sólidas
flotando en el aire
obtener una bodega de
conseguir una manija en
obtener una carga de este
ponerse en contacto con
obtener la deriva de
de la mano
las manos en
¡Resiste!
acalorada discusión

sostenerlo, espera

cabeza caliente

mantener su camisa

know-how

poner las cartas sobre la mesa

mareos

hacer contacto con

momento de pánico

Dolor en el cuello

mover algunos hilos

afilado como una tachuela

deslizarse a través de

se me olvidó

smooth operator

Empezando desde cero

buena cara

tirar

aprovechar

patas arriba

Date la vuelta.

16

Digital

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

no calcula hash a cabo

factor en la línea inferior

obtener una cuenta

Coincidencia Ejercicio Predicado

Este ejercicio requiere de tres personas. Decida persona "A", "B" y "C" "Un" sirve como el operador, el papel "B" juega como el sujeto o el cliente y el pape l "C" obras como el asesor o meta-persona.

1. "B" sale de la habitación y los planes de un monólogo de dos y cincuenta y ocho m inutos sobre un tema presente en su vida. Hacer esta primera monólogo positivo.

2. Cuando vuelve la "B", le dice el monólogo de "A." "A" responde a "B"

utilizando los mismos predicados de tipo (visuales, auditivas, cinestésicas) que " B"
utilizado.

3. Al concluir el ejercicio, "B" cuenta "A" que tan bien lo hizo en
emparejan sus predicados. Dar a los comentarios positivos primero al compartir
donde coincidan con predicados. Posteriormente, en el que compartir
coinciden o perdido su predicados. "C" sirve como el meta-persona
compartiendo su acuerdo o desacuerdo con "B"

4. Round robin-"A" se convierte en "B". "B" se convierte en "A". Repita el ejerc icio
como anteriormente.

Claves de acceso ocular

El modelo de la PNL para la comprensión y el cambio de comportamiento utiliza la r ep
sistema que los bloques básicos de construcción de la subjetividad. Estos sistemas d escriben el
proceso por el cual entendemos, representamos y trabajamos en el mundo. Todo
resultados de la experiencia humanos de las percepciones externas e internas de sensorial
información. Para utilizar este entendimiento, tenemos que desarrollar la capacida d de reconocer
sistemas representante como persona particular, los usa. Sorprendentemente, no p odemos hacer eso!.
Hacer esto proporciona indicaciones acerca de su funcionamiento representacional en curso.
Entonces podemos simplemente ajustar sus predicados para ganar simpatía.

Más allá de la conciencia predicado, podemos utilizar los otros indicadores sobre la

persona del curso que representa. Se puede notar que sus otras claves de acceso.

Estas señales nos dicen lo que el sistema de acceso y las personas cuando tienen a cceso a un particular,
modalidad. En los primeros días de la PNL, Bandler y Grinder hecho esta
a partir del mismo descubrimiento Se dieron cuenta de que cuando le preguntaron
a ciertas preguntas en clase

la gente mira en la misma dirección antes de que contestaran. De los
observaciones preliminares, John y Richard formulados PNL.

Descubrieron, como Woodsmall (1990) más tarde
escribió que "... interna y externa
procesos que las personas experimentaron fueron
correlacionada con ambos movimientos oculares y
predicados ". En la estructura de la magia, los volúmenes
I y II (1975/1976), Bandler y Grinder
describe la teoría de sistemas representante, que ahora
sirve como fundamento la PNL. Sin embargo, la primera descripción de ojo
patrones de acceso se produjeron en su trabajo clásico (1979), las ranas en príncipe s, un
publicación que puso en marcha la PNL a su popularidad actual. A medida que estos

ojos
movimientos nos proporcionan dicha información, podemos usarlo para establecer rapport.

Piense en algún momento usted ha notado que las personas mueven sus ojos mientras hablan y escuchan. Estos movimientos oculares no ocurren al azar. Cada movimiento de las funciones de los ojos para indicar cierta neurológica procesamiento. Los patrones van de la siguiente manera: Cuando la mayoría de las p ersonas diestras
mover los ojos hacia arriba y hacia la izquierda, recuerdan imágenes vistos anteri ormente
(Proceso visual de material recordado). Cuando se mueven los ojos hacia arriba ya la derecha, construyen una imagen, elaboración de piezas que pueden no haber visto nunca.

John y Richard descubrió que se observa una
movimientos laterales del ojo de la persona y las posiciones y

así reconocer cuando una persona representa
información visual, auditiva o cinestésica.

Ojos moviendo nivel en la cabeza a la izquierda indica que recuerda de recordar palabras Ojos moviendo nivel a la derecha indican la construcción de frases. Si los ojos se van hacia abajo y hacia la izquierda, la persona se invol ucra en un
diálogo interno, por lo general sobre los valores y principios altamente valorado.

Aquí una persona tiene una sinestesia (combinación, fusión) de dos sentidos- Hablan palabras de sentimientos para sí mismos, ya que consideran algo importante.

Cuando los ojos se mueven hacia abajo y hacia la derecha, acceden cinestésica conciencia (sentimientos, sensaciones) y las emociones. Ojos centrados y desenfocado menudo indica que la persona está haciendo fotos, sin embargo, muchos También procesar diálogo interno de esta manera.

Los movimientos de los ojos y las posiciones no crean la experiencia interna, pe ro
reflejar e indicar el procesamiento interno de información neurológica. Sin embargo, como

(interna y externa)

procesos que las personas

experimentar correlacionar con tanto

movimientos de los ojos y

predicados.

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

el cerebro y el sistema nervioso a trabajar interactivamente como un sistema int egral, cuando
conscientemente gestionamos nuestros movimientos oculares laterales, esto puede ayudar a estimular la
la parte correspondiente de nuestro cerebro representacional. Por lo tanto, cuan

do
hacia arriba y hacia la izquierda, estimulo la parte de mi cerebro que almacena imágenes
de mi pasado. Pídale a un familiar para recordar su primera bicicleta y notificación

donde van los ojos.

Woodsmall (1990) escribió sobre las bases científicas de pistas de acceso ocular:

"Los científicos han descubierto un mecanismo básico y antiguo en el fondo de la
cerebro que se relaciona fisiológicamente movimientos oculares de recuperación de la memoria sensorial.
Llamado la "formación reticular", este denso cúmulo de nervios sirve como
filtro sensorial para el cerebro, decidiendo qué mensajes son lo suficientemente i mportantes como para
se enviará a la mente consciente de la atención.

Los nervios que controlan los movimientos de los ojos, un conjunto de tres nervi os (los nervios oculomotor,
la tróclea y motor ocular externo) que nos referiremos simplemente como el oculomo tor
nervios, se originan y se derivan de la zona de formación reticular. Se cree
que cada vez que el ojo se mueve a una posición particular, ya sea por instinto o
intencionalmente, la formación reticular se activa para enviar un haz o impulso de

el cerebro para estimular una recuperación motora sensorial particular. "(p. 12)

La siguiente gráfica (Figura 01:02) identifica el
movimientos de los ojos y las posiciones de la mayoría diestro
personas. Como usted ve la carta, que
retrata a una persona como usted los mira, por lo tanto,
desde su punto de vista. Las flechas indican
lo que se ve cuando se mira directamente a ellos.
Figura 1:03 proporciona la misma información
dando las claves lingüísticas presentes en cada posición de los ojos.

¿Esta carta es cierto para todo el mundo? No. Una persona zurda, y
nadie cerebralmente invierte, tendrán su recordado y construido
lados invertidos. Varias personas se diferencian de esta tabla en tan sólo de esa manera como un
persona zurda. Su visual y auditiva recordado recordado
ocurrir en el lado derecho. La construcción visual y auditiva construcción se produc en
en el lado izquierdo. Sin embargo, algunos todavía pueden acceder digitales auditi vo y kinestésico
de conformidad con la tabla, aunque éstos pueden revertir así.

Además, los patrones de acceso ocular de algunas personas no se dan de una manera que
muestra como mucha distinción, como se indica en el gráfico. Ellos hacen mucho más
movimientos sutiles. Para ellos, uno tiene que observar mucho más estrechamente a los
detectar las posiciones diferentes. Como ves los ojos, escuchar con atención a la
predicados PERSONA. Sus predicados proporcionarán información redundante
acerca de su procesamiento / que representa. Una vez que se asigna un ojo a algu ien

La tabla no se aplica a

todos.

Los zurdos y

personas cerebralmente invertidas

pueden tener un patrón invertido.

acerca de su procesamiento / que representa. Una vez que se asigna un ojo a algu ien
patrones, usted encontrará que ellos tienden a usar el mismo patrón regular
y consistente.

Su lado derecho su lado izquierdo

(La persona que le mira)

(Young, 1999 |

Figura 1:02 Posición Eye Chart

¿Qué tiene esto que ver con la relación? Todo. Cuando alguien
mueve sus ojos hacia arriba, se puede muy bien adivinar internamente
ver fotos. Así que si les hablas por el uso de palabras visuales, se obtiene el
su longitud de onda. Como ves, observe cuántas personas van a trasladar su
ojos en su posición antes de hablar. Al hacerlo, usted tiene una mejor que
posibilidad probable de saber, antes de que hablan, el sistema de repetición que
usará!

(Young, 1999)

Figura 01:03 Idioma Acceso Cues

Recientemente, I (BB) trataron de establecer una relación con un cliente. Sus ojos
y la cabeza
bajó y, a su izquierda. Así que le pregunté, "Al pensar en las cosas que hemos
hablado, ¿qué conclusiones llega ahora? " Este estado lo que le quedaba
mundo interno que me dio continuó la relación y la ayudó a
tomando conciencia de su diálogo interno.

No tener cuidado de usar con discreción. Evite mirar. La mayoría de la gente no lo h ará
Apreciaremos si usted comienza a mirar a ellos. Utilice los programas de entrevi stas de televisión para
desarrollar tu habilidad en esto. Ya que "los ojos son la ventana del alma" que
Ahora puede utilizar esa idea en una forma creativa para desarrollar nuestra com unicación
buenas técnicas de escritur

Conocer estos patrones de acceso ocular más nos puede ayudar en la construcción y

mantener relación si los usamos como señales de cuándo hablar y cuándo no
para hablar. Como predicados que nos informan sobre qué sistema utiliza una person
a y
por lo general tiene conciencia acerca, así que nos referimos a esto como el "sist
ema de cables."

Sistema de plomo

Claves de acceso nos informan sobre el sistema de rep

que las personas utilizan para recuperar información.

Nuestro sistema de cables con frecuencia será diferente de nuestra

sistema representante principal.

Nuestro sistema de cables con frecuencia será diferente de nuestro sistema represe
ntante principal.
Supongamos que yo pregunto: "¿Cuál es tu nombre?" y sus ojos van hacia abajo ya la
izquierda. Eso sugiere que usted utilizó el sistema digital auditiva al plomo. Yo
también

saber que mientras que usted se ha movido sus ojos hacia abajo y hacia la izquie
rda, se
No escuchar y procesar la información interna. Para que milisegundo, o
minutos, tengo que parar, tranquilizarme, y le dará el tiempo para obtener la info
rmación.
Una vez que compartimos la información, la gente tiene que procesarlo. Ellos tiene
n que
"Ir por dentro", por así decirlo, y acceder a sus propios entendimientos internos
de la
información Ellos pueden buscar y visualizar, pueden mover los ojos
abajo en digital auditiva, o pueden tener acceso a las sensaciones cinestésicas. A

mantener la relación, hacer una pausa y darles tiempo para procesar la información.

Si no lo hace, si continúa hablando mientras que una persona accede a la información
,
que muy bien puede perder la relación. En ese período de tiempo en el que "van en el
 interior,"
no / no puede oírlo. Lo continuamente interrumpiendo de otro
"Pensamiento" procesos de pensamiento hacen? Se evitará que alguna vez ganar
relación, ya que impide que la persona completando sus pensamientos. Así, ver
movimientos de los ojos. Cuando los ojos de una persona se mueven para acceder a
 la información a través
su sistema de cables, darles tiempo de procesamiento.

Anomalías posibles (Young, 1999)

• Los ojos van hacia el lado opuesto del diagrama: posible reversión lateral.
La persona puede tener una preferencia zurdo?

• Ojos van constantemente a un lugar primero y luego a los demás: el plomo
sistema está accediendo a que la persona pueda hacer lo que me pides.

• Ojos consistentemente no van a un lugar determinado en absoluto: la persona puede haber bloqueado V, A o K y así evitar ese lugar.

• Los ojos van a lugares atípicos, por ejemplo, se ven y dicen, "Me siento ..." Esto puede ser un patrón sinestesia.

• Los ojos están inmóviles: no parecen moverse en absoluto. Si ellos realmente se mueve en absoluto un acceso inmediato. No se búsqueda es necesario, como cuando alguien le preguntó su nombre.

• Es posible que no han oído o entendido lo que ha dicho: tienen quedado en blanco. Es posible que hayan trance fuera son otra ocupado pensando pensamientos)

• Los ojos se mueven hacia adelante y hacia atrás, por ejemplo, los ojos se mueven e n varias ocasiones a la izquierda y derecha: pueden estar buscando, o el escaneado, o pueden ser comparar dos imágenes.

• Ojos ir constantemente a lugares equivocados: es la persona sólo puede tener ordenar las cosas de manera diferente y habituados a un estilo diferente de funcionamiento. Probablemente son de bajo rendimiento neurológico.

• Los ojos parecen ir por todo el lugar: esto puede indicar confusión o estado interno agitado. También puede ser necesario para aprender dónde colocar diferentes clases de información en materia de VAK.

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

Ejercicio: Asignación de patrones oculares

Elicitación Preguntas para acceso ocular Patrones

Use las siguientes preguntas para ayudarle en la cartografía de los ojos de alguie n so Al hacer esto, asegúrese de que nos fijamos en la persona que desea asignar cuando se les pregunta la pregunta. Si se mira hacia abajo en la cuestión cuando se hace la pregunta, sus ojos se dardo antes de poder mirar hacia atrás en ellos! Este proceso funciona mejor si usted hace las preguntas conversacional. A contin uación, la persona no se convierte en auto-consciente y tratar de "ver" a sí mismos Respuestas Si utiliza esto como un ejercicio y jugar al destinatario, sólo se permite tener permiso para responder libremente y espontáneamente, no cuidado si observa los movimientos de sus ojos. Conciencia de sí mismo (selfreflex ive conciencia) en este proceso se mete cosas porque el dudas de la persona vaya a "¿Cómo qué mis ojos apenas se mueven, me dejó recordar visualmente que ahora! " Así que permítete descansar, para que pueda responder de forma natural y con gracia.

Peter Young (1999) señala:

El idioma que usa afecta el procesamiento interno de otra persona, influye primero qué operaciones mentales que la persona se involucra pulg Si quieren que utilizan un sistema de representación en particular, entonces su lenguaje debe señalar claramente.

Por el contrario, si usted quiere saber cómo van a procesar dejó a su propia dispositivos, use un lenguaje no-sensorial. Si usted dice "Recuerde un momento e n que ... "
lo deja al sujeto para elegir la forma en que van a hacer esto. S.O. puede ser que sea por volver a ver una escena en particular, o escuchar una vez más de una persona
voz o sentir esa vieja sensación familiar que acompaña a tal evento, o probar u oler los olores y sabores que se asocian siempre particulares con esos momentos.

Advertencia: A veces, cuando usted pide recuerdos de experiencias pasadas, puede obtener inmediatamente respuestas cinestésicas que los viejos recuerdos pued en tener
sentimientos dolorosos unidos. Supongamos que se hace la pregunta, "¿De qué color adornado paredes de tu habitación como un niño? " y la persona que había experimentado

trauma severo como un niño en el dormitorio? No esperes un ojo recuerdo visual patrón en ese momento. Usted recibirá inmediatamente una respuesta kinestésica con otra información sensorial como un enrojecimiento de la cara y un desgarro de la
los oj Cuando esto sucede, a veces yo (BB) digo al cliente, "Hay una emoción unida a esa memoria, ¿no es así? " Esto mantendrá y profundizar la relación.

Vr: Visual recordado. Recordando una imagen o fotografía.
Véase el color que más favorecidos cuando era niño.
Véase el color que adornaba sus paredes de la habitación en ese momento.
Mírate a ti mismo de ayer. ¿Qué es lo que te pones?

Vc: Visual construido. Inventar imágenes que nunca han visto.
Imagine que su coche como verde con puntos amarillos en él.
Imagínate a ti mismo con el pelo rojo.

Imagen de un semáforo con la luz verde en la parte superior y la luz roja en el la parte inferior.

Ar: Auditory Remembered. Recordando a sonidos o voces escuchadas previamente.
Escucha tu canción favorita. ¿Qué suena?
Volver a escuchar la última declaración que hice.
Escuche el sonido de las olas del mar rompiendo en la orilla.

Ac: Auditorio construido. La creación y la invención de nuevos sonidos.

Nombre de la séptima palabra en "T" fue la noche antes de la Navidad. "
Hear me suena como si tuviera la voz de Donald Duck.
Escucha el sonido de una gran roca agua que caen.

Nota: A medida que se asigna a partir de estas preguntas, observar a la persona de cerca porque
él o ella puede ir a recordar auditiva para recordar lo que los sonidos de sonido como antes, construyen lo que se parezca como Donald Duck.

K: kinestésica. Sentimientos, sensaciones, emociones.

Siéntete frotándose la mano sobre un abrigo de piel muy fina.
Siente tu amor por la persona que más amas.
Imagínese sumergirse en una corriente muy frío oa la piscina.

Anuncio: Auditivo Digital. Charla interna, el diálogo, la auto-conversación.

Entra y repita a sí mismo de las decisiones que había sobre la

última decisión importante que ha realizado.

Recitar las palabras de su verso preferido a ti mismo.

Hable con usted mismo acerca de lo que realmente quieren de la vida.

Grupo de acceso ocular Ejercicio

I. Acceso a los ojos patrones de ejercicio Número 1

A. Entrar en grupos de tres. Seleccione la opción "A", "B" y "C" "A" comienza por haciendo preguntas "B" de la lista de preguntas provocación. Siga el para cuestionar tal y como aparecen en la hoja. "A" observa "B" estrechamente en cuanto a donde van sus ojos en respuesta a cada pregunta. C

posiciona a sí mismos al lado de "A" para corroborar los hallazgos de "A". Utiliza las
preguntas adicionales si los necesita.

B. Una vez que "A" cumple sí mismos que han mapeado "B" con precisión, hacer un round robin.

C. Advertencias:

1. "B" se concentra en responder a las preguntas y no en la colocación de sus ojos. Para la "B" para concentrarse en la colocación de su ojos contaminarán el ejercicio. Concentrarse en los ojos se resultado en el Acceso a estar en relación con esto en lugar de en responder a las preguntas.

2. Puede usar otras preguntas deben los que no siempre provocan movimientos oculares adecuados. Sin embargo, tenga cuidado con eso. Para ejemplo, supongamos que usted desea una respuesta kinestésica. Usted le pide al pregunta: "¿Se imagina sentir calor?" El problema puede ocurrir que esta cuestión provocará una visual recordado respuesta primera y luego una respuesta cinestésica. La palabra "imaginar" presupone imágenes o fotografías. Por lo tanto, la frase a sus preguntas para obtener la respuesta que desea. Recuerde, "la comunicación" consiste en la respuesta que obtenga.

II. Ojo Patrones Acceso Ejercicio N º 2

A. En este ejercicio utilizar el mismo grupo, con cada persona que sirve exactam ente como se
lo hicieron en el primer ejercicio. Usted verifica los resultados de su primera ejercer con éste. Si ha asignado correctamente a su pareja en la primera ejercicio, sus patrones oculares de este ejercicio confirman los patrones

del primer ejercicio.

B.Papel B "juega como un cónyuge, hijo, cliente, etc, y las conversaciones para ci
nco
minutos sobre algo que les gustaría hacer o comprar. Como "B"
conversaciones, hacer un esfuerzo consciente para incluir los tres sistemas de r
ep, es decir,
incluye lo que se ve, oye y siente sobre el producto que desea
comprar o qué le gustaría hacer. "A" puede hacer cualquier pregunta
necesario aclarar lo que "B" no en el "interior" mientras habla.

CC "posiciona a sí mismos al lado de" A "para permitir su observación clara
"B" para acceder a los patrones. "A" y "C" determinar, a través de la observación,
"B" para acceder a los patrones.

D. Round robin

Características de los Sistemas representacionales primarias

Su sistema rep primaria contribuye a definir el "tipo de personalidad"
(La forma de desarrollar y expresar sus "poderes" globales o funciones como
Persona Los estudios indican una correlación directa entre una persona de
sistema representante primario y ciertas características psicológicas y fisiológicas.
Las siguientes generalizaciones sobre estas características ofrecen algunas
patrones para buscar y probar. Hemos encontrado que cuanto más usamos estos
patrones en nuestra vida personal y profesional, más formas que tenemos
Encontramos utilizar y apreciar esta información, y creemos que usted
Tambien?"

Su sistema de representación primaria
contribuye a definir el tipo de "personalidad".

Visual

Las personas que se especializan en el sistema visual a menudo se paren o siente
n con su
jefes y / o cuerpos erguidos, con sus ojos mirando hacia arriba. Su respiración
a menudo es poco profunda y alta en el pecho. Cuando una persona visual accede a
 una
imagen, incluso pueden dejar de respirar por un momento. Cuando comienza la imag
en
para formar, su respiración se reanuda. Su tamaño de los labios con frecuencia aspec
to delgado y
intransigente Sus tonos de voz saldrá en tonos altos y el volumen alto con
explosiones rápidas y rápido de expresión. Organización y pulcritud caracterizar
la visual. El ruido puede distraer a un visual. Ellos aprenden y memorizan por
ver fotos. Así que por lo general se aburren con conferencias y recordar
Muy poco. Visuales como, quieren y necesitan ayudas visuales para el aprendizaje
. Toman
más interés en cómo un producto se ve de la forma en que suena o se siente. Visual
representan aproximadamente el sesenta por ciento de la población.

Desde visuales organizar su mundo visual, pueden dejar pasar más fácilmente de lado
emociones. Al crear nuevas imágenes rápidamente, visuales pueden instalar nuevas fot
os

con las emociones que acompañan a reemplazar las viejas. Para una persona visual, "A medida que él o ella ve, para que él o ella hace." La gente visual tiende a fácilme nte
crear nuevas imágenes y cambiar sus estados internos.

En términos de tipos de cuerpo, un gran número de efectos visuales tienen cuerpos la rguiruchos delgadas con
cinturas de largo. Ellos mantienen su postura de una manera recta y erguida. Dal e un
espacio visual, no te quedes demasiado cerca. Deben tener mucho espacio en su campo de visión para que puedan ver las cosas.

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

Auditivo

Las personas que operan principalmente en el sistema auditivo representante tend erán a
mover sus ojos de lado a lado. Su respiración operará en un lugar
manera regular y rítmica desde el centro del pecho. Cuando se le pregunta
ellos describen una experiencia, en primer lugar concentrarse en los sonidos de esa experiencia. Esto dará como resultado en su respiración ajustar para expresar lo s
interna sonidos que escuchan. A menudo se le dará a luz un suspiro.

Una vez procesada la información en cuanto a los sonidos, las personas auditivas estará feliz de responder con sus propios sonidos, y con el lenguaje musical.
A menudo tienen un "don de la palabra." A menudo van a ir a extremos para explic ar un
concepto o evento. La gente auditiva incluso se enorgullecen de enunciar pensami entos
claramente y con buena calidad de sonido. Pueden incluso tienden a dominar un conversación debido a su abundancia de palabras. Cuando así lo alienan
personas a través de hablar en exceso, se convierten en los "solitarios de nuestra cultura."
Ellos hablan a sí mismos mucho. Con frecuencia tienen una sensibilidad al sonido i ntenso
y puede llegar a ser fácilmente distraído. Debido a este elevado sentido del sonidos sonoros, desagradables o fuertes se distraiga.

Las personas con enfoque auditivo aprenden escuchando. Puesto que el auditivo
los canales de información de la dirección de una manera secuencial, ellos también "pe nsar" y
memorizar por los procedimientos, por pasos y por secuencias. La gente auditiva como
para que otros dicen acerca de la evolución en curso de las cosas. Puesto que dan suma importancia a los sonidos, acordes a su tonalidad y predicados en su
conversación con ellos. Trate a sus oídos muy bien. Al coincidir con su
predicados y tonalidad, suena bien para ellos, ya que se ajusta a su interior
la realidad. Las personas con este sistema rep representan aproximadamente el ve inte por ciento
de la población.

En la forma del cuerpo y la forma, las personas auditivas tienden a tener una fo rma moderada en
entre lo visual delgado y la pesada kinestésico. A menudo su mano
gestos apuntarán a sus oídos. Una persona auditiva orientado hacia el exterior se

inclinarse hacia adelante mientras hablaba. Cuando los sonidos se producen inter namente, ellos se inclinarán
al revés. Se mantendrá la voz rítmica y uniforme. Hable con claridad
con una persona auditiva.

Quinestética

Aquellos que usan el sistema kinestésico expresan principalmente a sí mismos con
sus ojos hacia abajo y hacia la derecha. Ellos usan los predicados de acción que i ndicarán
sensación, movimiento, acción: tocar, sentir, entender, caliente, etc Respiran bajo
en el estómago. Tiene sentido que alguien que se siente profundamente respirar
profundamente. Su respiración cambiará con sus estados de ánimo. Sus labios

general se verá completo y suave. El tono de voz para un kinestésico a menudo suena bajo,
profunda, entrecortada y / o blando. Por lo general se habla despacio y utilizar pausas largas
cuando acceden a su información almacenada profundamente. Si toman un interno
Orientación, sus cuerpos se verá y sentirá lleno, redondo y suave. Si, sin embargo,
toman una orientación externa, sus cuerpos apariencia dura y
muscular.

Muchas personas kinestésicas se moverán verrrry slooowly. Para motivar a un kinestésic o,
darles una recompensa física o palmaditas en la espalda. Quinestética
tipos les encanta tocar. También puede conocer de cerca a una persona kinestésica, s e
amar cercanía. Personas cinestésicos tienden a tener dificultades para salir
de las emociones negativas. Si se sienten tristes, la tristeza puede llevarlos a

depres Entonces esa sensación de pesadez les llevará a ser aún
más triste y lo que sigue en un bucle siempre descendente. Una ventaja para la may oría
personas kinestésicas radica en su capacidad de sentir profundamente y amar profun damente. A
motivar a un kinestésico, apoderarse de sus sentimientos. Kinesthetics representan

aproximadamente el veinte por ciento de la población.

Auditivo Digital

Una persona que utiliza principalmente el sistema auditivo digital representante esencialmente
opera a un meta-nivel de conciencia sobre el nivel sensorial visual,
auditivo y kinestésico. Como consecuencia de ello, esta persona viene a ser tan
si está en modo "computer". I (MH) gusta decir que si una persona tiene demasiado
universidad, es más probable que entrar en el mundo de las auditivo digital! I (BB)
han señalado que estas personas se convierten en los investigadores y de los conta dores
en nuestra sociedad. Woodsmall (Hall, 1989/1996) señaló que estas personas
Listas de amor, criterios, reglas, meta-comunicación, etc

El movimiento de los ojos y la posición de este sistema de meta-representacional s

e
operar en un patrón de movimiento lateral, como el procesamiento auditivo, salvo
al acceder a la información y luego tienden a mover los ojos
abajo a la izquierda. Se respira de una manera limitada y desigual. Su
labios a menudo aspecto delgado y apretado. La postura de los digitals auditivas

por lo general implica una cabeza erguida, con los hombros hacia atrás y los brazo
s cruzados. La
voz se encontrará de manera monótona y robótica, como una computadora
Comunicativo A menudo tienen un tipo de cuerpo suave y completo. Y, sin embargo,
 debido a que el
modo digital auditiva a menudo exhiben características de la otra representante
sistemas, pueden muy bien variar ampliamente de la descripción anterior.

Submodalidades-Las cualidades de las modalidades

Un elemento clave del sistema de repetición, por tanto, de la PNL, se refiere a la
 de la
elementos o cualidades del sistema de rep. Estos elementos del sistema de repeti
ciones ofrecen una

mayor contribución de la PNL al dominio de cambio personal y el
tecnologías que hacen posible esta transformación. Nuestro interior
procesos funcionan con una literalidad profunda. Considere las siguientes afirma
ciones:

"Me siento bastante aburrido hoy."

"Te escucho fuerte y claro."

"Algo huele a pescado de su propuesta."

"Tengo un gran futuro."

Estas palabras parecen metafóricas pueden realmente nos permiten rastrear de nuevo

al mapa de decisiones internas del individuo en términos de su sistema de represen
tante
"Modos" (modalidades). Hasta los descubrimientos de la PNL, la mayoría de las pers
onas tratadas
tal lenguaje como "sólo metáforas." Hoy, sin embargo, sabemos mejor.

Con los puntos de vista de la PNL, se sabe que tales metáforas suelen cue nosotros

sobre interno de la persona que representa el mundo y lo que oímos tales
como descripciones literales del mundo interno del hablante. Los cerebros utiliz
an a menudo el
lenguaje metafórico que hablamos de ejecutar algún programa interno literal.

Submodalidades representan uno de los más básicos
componentes de la forma en que el cerebro funciona.
Teniendo en cuenta que se utilizan tres modos principales
(Modalidades) para "pensar", estas modalidades
(VAK) significa que nosotros representamos el mundo en

nuestra mente de imágenes, sonidos y sensaciones.
También utilizamos el olfato y el gusto, pero por lo general desempeñan un papel de menor importancia.

La modalidad del lenguaje existe en un nivel lógico alto que estos sentido modalidades de la medida en que las palabras funcionan como símbolos acerca de est os monumentos,
sonidos y sensaciones. Por ahora, queremos centrarnos en el nivel primario representaciones-nuestros sensorial basados representaciones-y VAK describir cómo podemos hacer más distinciones en estas representaciones internas,
es decir, sus cualidades.

La modalidad de la lengua existe a un nivel lógico alto que
estas modalidades sensoriales en la medida en palabras funcionan como
símbolos sobre estas imágenes, sonidos y sensaciones.

En este Manual de Capacitación de PNL, se ha incluido la última
descubrimientos sobre el papel meta-estados desempeñan en lo que funciona y lo que no
trabajar en PNL. Para que usted pueda entender esto, es necesario comprender alg unos
3. Terminología Estas condiciones consisten en "niveles lógicos", "primaria"

Submodalidades representan una

de los componentes más básicos

de la forma en el cerebro

Funciones

"Meta-niveles" y "Meta-Estados". En el manual de avance se encuentra
una explicación más detallada. En el modelo de meta-estado desarrollado por Miguel, el
"Primaria" se refiere a nuestra manera de pensar acerca de, la respuesta y la
significa que le damos a, el mundo fuera de nuestra experiencia interna. Por lo tanto,
«Estados primario" describen aquellos estados que resultan de nuestra experiencia del
mundo exterior. Estados tales como el miedo, el enojo, la tristeza, la alegría, la felicidad, etc,
describir los estados cotidianos que accedemos desde nuestro nivel primario
experiencia del mundo exterior.

Meta-estados no se refieren a los estados de ánimo que tenemos de nuestra externa
experiencias. Meta-estados se refieren a los estados internos que tenemos sobre nuestra
experiencias internas. Nuestro cerebro tiene la cualidad única de la abstracción. En

PNL que lee y escucha mucho acerca de "niveles lógicos". Niveles lógicos se refieren a
abstracciones de nivel superior. Consideremos lo siguiente:

Figura 1:04 niveles de abstracción

En la Figura 1:04 nota cómo con cada palabra que sube,

se mueve a un nivel más alto de abstracción. Comenzar

con la palabra "transporte". Sabemos que

Funciones de "transporte" a nivel lógico alto

que significa la palabra "coche", para el transporte incluye "coches", pero incl
uye

Más... La palabra "coche" incluye el término "puerta del coche", pero incluye más

Los niveles más altos modulan
los niveles más bajos.

que sólo una puerta de coche, etc Por lo tanto, cada palabra funciona como un orde
n superior
abstracción en que contiene lo que se encuentra debajo de ella y más. Importante par
a la
meta-modelo de Estado se refiere al descubrimiento de Gregory Bateson que una ma
yor
niveles modulan los niveles más bajos (1972). El término "meta-niveles" se refieren
a una mayor
niveles lógicos.

En el modelo de meta-estado, utilizamos el poder de los niveles más altos en el
modulación de los niveles más bajos. El cerebro tiene la capacidad única de interior
aplicar un pensamiento a otro pensamiento. El cerebro abstrae a otro estado
nivel y refleja ese estado a otro estado. Supongamos que se produce un
estado primario del miedo de algún evento externo. Internamente puede elegir
aplicar la idea de "agradecimiento" a su miedo y tomar las medidas adecuadas
acción a cualquier amenaza externa. O bien, puede optar por aplicar otro estado de

conciencia llama miedo al miedo que tenía desde el estado primario del miedo.
Por lo tanto, tiene miedo de su miedo. Adivina lo que vas a conseguir? Paranoia.
Tienes miedo de que su
el miedo y el temor nivel superior modula y aumenta su estado primario
de miedo y de repente siente paranoia. Sin embargo, note la diferencia en
los estados de resultados al aplicar el estado meta-nivel de apreciación que temer
.
Qué se obtiene? ¿Estás seguro no recibe paranoias, ¿verdad?

• Los niveles de Primaria se refieren a nuestra experiencia del mundo exterior pri
ncipalmente
a través de nuestros sentidos.

• Los estados primarios describen los estados de conciencia de nuestro nivel prima
rio
experiencias del mundo exterior.

• Meta-niveles se refieren a los niveles abstractos de la conciencia que experimen
tamos
internamente. A medida que los niveles meta conectan con el cuerpo (kinestésico) t

enemos un
Emociones que contienen "estado".

• Meta-estados describen los estados internos de la conciencia que tenemos "sobre"

o estados de menor nivel "por encima".

Michael define formalmente meta-estados:

Para modelar la estructura de la experiencia subjetiva, comenzamos con los Estad os-Unidos de
mente, el cuerpo y las emociones, por lo tanto, la mente y el cuerpo, o neuro-li ngüística estados. ¿Qué mecanismos de
conducir estos estados? "Pensamientos" (representaciones mentales, ideas, signif icados
etc), procesado y consagrado en nuestro sistema nervioso. Cuando nuestra concien cia
sale a alguna referencia fuera de nosotros (una persona, un evento o cosa), expe rimentamos
un estado Primaria. Pero cuando nuestros pensamientos-y-sentimientos vuelven a h acer referencia
nuestros pensamientos y sentimientos, tenemos una meta-estado.

En un meta-estado, la conciencia refleja de nuevo en sí mismo. A esto le llamamos selfreflexive
conciencia. Pensar-sobre-pensamiento genera pensamientos-sentimientos en
niveles lógicos altos para que podamos experimentar estados-about-estados. Más bien que
se refiere a algo "ahí afuera" en el mundo, meta-estados se refieren a algo
sobre (@) alguna anterior pensamiento, la emoción, el concepto, la comprensión kanti ana

categoría, etc Korzybski hablaba de Meta-Estados como "abstracciones sobre
abstracciones "o una abstracción segundo orden.

Como la clase Meta de vida, vivimos nuestras vidas en el meta-niveles. No experi mentamos
las creencias, los valores, los dominios de entendimiento, estados conceptuales y semánticas,
"Core" o estados trascendentales, etc Para modelar la excelencia humana (o patol ogía)
tenemos que "ir meta" (Bateson) y reconocer los meta-nivel, ya que jugar en
el carácter sistémico de la conciencia (es decir, que opera reflexivamente y de form a recursiva).

Por Meta-señalando que traerá un estado de mente y cuerpo para llevar a otro estado. En este
manera hemos creado un marco de referencia que, a su vez, gobierna todos los niv eles inferiores. Lo
funciona como un atractor de un sistema de auto-organización. Bateson observó que el

niveles más altos organizar, conducir, y modulan los niveles inferiores. De esta m anera creamos
nuestro modelo del mundo o mapa que luego usamos mientras navegamos por la vida.

Nuestro capas Meta-estados se convierte en nuestro sistema de referencia para el "sentido de decisiones" de "Cosas". Enmarca los significados (semántica). Cuando cambiamos nuestro interior Universo, que replantear nuestro entendimiento, creencias, valores y significados. desde que damos significado según el contexto, nuestra meta-estados describen la estructura de nuestros contextos mentales.

En Outframing hacemos el último meta-movimiento de ir por encima de todos los marcos de establecer un nuevo marco de referencia. Podemos participar en el Meta-magia de este maniobrar para volver a ajustar nuestra estrategia de realidad entera (1999) 0,4

Para resumir, los niveles de primaria se refieren a nuestra experiencia en el exterior mundo, principalmente a través de nuestros sentidos. Estados primarios describen los estados de conciencia de nuestras experiencias de nivel primario del mundo exterior.
Los meta-niveles se refieren a los niveles abstractos de la conciencia que experimentamos internamente. Meta-estados describen los estados internos de conciencia que tener "sobre" o "por encima de" los estados de menor nivel. Meta-estados describen la mente de capacidad para la auto-reflexivos pensamiento pensamientos sobre pensamientos sobre pensamientos, etc Meta-estados provienen directamente de la experiencia humana de auto-reflexivo conciencia al reflexionar o aplicamos un estado a otro estado. El punto: cuando tenemos un pensamiento sobre otro pensamiento, el segundo pensamiento se modular en algún grado la idea principal. Un meta-estado trasciende la estado primario, y que trasciende, que lo convierte en un nivel lógico más alto de la idea principal.

Las palabras que se aplican a nuestro interior

función de representación en una lógica superior

artículo. Por lo tanto, nuestro lenguaje modula nuestra

representaciones internas.

Más adelante cubriremos más sobre meta-estados y cómo se informan submodalidades. Por ahora, tenga en cuenta que las palabras que se aplican a nuestro interior

función de representación a nivel lógico alto. Por lo tanto, nuestro idioma modula nuestras representaciones internas. O para decirlo de otra manera, las palabras "Controlar" nuestras representaciones internas.

Experimento 1

Así que ... recordar una experiencia agradable de nuevo. ¿Ve usted esa experiencia q ue
que encontró tan agradable? Ahora mira más de cerca las cualidades de ese imagen: color o negro y blanco, tridimensional o plana como una fotografía, te ves en la imagen (disociadas) o usted mirar a través de sus propios ojos, como si hubiese entrado en la imagen (Asociada), no la imagen tiene un marco alrededor de ella o tiene que codificado como panorámica? ¿Se mueve como una película o se vea más como una imagen fija? ¿Ves la imagen lejana o cercana; brillante u oscuro, o en el medio, en el foco o fuera de foco? ¿Dónde tiene la imagen situado en marcha a la izquierda, frente a ti? Estas cualidades de sus represent aciones
identificar una serie de lo que llamamos submodalidades.

Ahora vamos a hacer lo mismo con el sistema auditivo: ¿Tiene sonidos en sus representaciones de la simpatía? ¿Podría describir los sonidos como fuerte o suave? ¿Y el tono suave o duro? Completa o delgada (Timbre)? ¿En qué dirección viene el sonido para usted? Rápido o lento ¿Están claramente qué se escucha ese sonido? ¿Escucha en estéreo o mono

¿Qué pasa con los kinesthetics que van junto con la experiencia interna? ¿Cómo se siente con intensidad las sensaciones? ¿Sientes alguna textura, peso, sensación de pesadez y ligereza, forma o forma, la temperatura? ¿Dónde se siente estas sensaciones en su cuerpo? Los olores o gustos?

Identificar y hacer estas distinciones en nuestras representaciones internas proporciona detalles específicos de este ámbito de submodalidades. En cierto modo, funcionan como los "bloques de construcción" de la representación del sistema-el cualidades de nuestra conciencia de que constituyen sus propiedades. Estas disti nciones,
a su vez, proporcionar al sistema nervioso y al cerebro los mensajes, o comandos, por cómo se sienten y responder. En cierto modo, cumplen la categoría de las distinciones que Gregory Bateson llamó "la diferencia que hace la diferencia ". Sin embargo, no lo hacen en lo que podríamos llamar "la submodality artículo. Lo hacen en un meta nivel de los sistemas de rep mismos. Ahora usted no va a leer sobre esto en la literatura misma PNL. Tenemos recientemente (1998)

llegar a esta comprensión. Pero más sobre cómo submodalidades realidad trabajar más tarde.

Submodalities esencialmente funcionan como el bloques de construcción del sistema de repetición.

En cuanto a submodalidades, Woodsmall (1989) escribió:

"Si la mente / cuerpo es capaz de hacer cualquier distinción, entonces debe tener alguna manera de hacer esta distinción, y la forma en que de hecho lo hace es por diferencias
en las submodalidades por el cual las alternativas de la distinción están representan internamente. "(p. 4).

Esto significa que el cerebro humano determina los parámetros de nuestras experien cias
mediante el uso de estas distinciones submodalidad. El cerebro representa a todo

s
experiencias, emociones e incluso creencias que utilizan modalidades (sistema de
rep) y
especialmente las cualidades o propiedades de estas modalidades (es decir, la
submodalidades). Submodalities nos proporcionan otra comprensión del
proverbio sobre "como un hombre piensa, así es él." Esta verdad aparece como el
corazón del modelo cognitivo-conductual. Si nuestras cogniciones (pensamientos)
controlar nuestra realidad subjetiva interna y nos mueva a comenzar a literalmen
te "darse cuenta"
tales externamente en el comportamiento, a continuación, se encuentra dentro de su
bmodalidades que estos
cogniciones controlan el sistema humano. Esto ha dado lugar, en la PNL, a la
diciendo: "submodalidades determinan el comportamiento."

¿Cómo saber la diferencia entre lo que crees y lo que haces
No creen? Tradicionalmente, en la PNL se ha supuesto lo siguiente:

Tienes diferentes palabras, diferentes voces, diferentes tonos, que escuchar est
as
voces tal vez en diferentes lugares, o, si el código fundamentalmente visual, que
tendrá muy diferente calidad de las imágenes para aquellos que creen en comparación co
n los
No sabes. Le dices a la diferencia mediante la representación de las creencias dif
erente. La
diferencias entre estas dos creencias se encuentran en el nivel submodality.

Bandler y MacDonald (1988) ha escrito que si cambia el
submodalidades de una creencia, puede cambiar la creencia (pp. 67-75). Del mismo
modo,
con Time-Forro usamos la metáfora de una "línea" que designa «tiempo». esta
parece que funciona por el hecho fisiológico que submodalidades en forma
nuestro sistema nervioso autónomo sobre cómo responder. Por lo tanto, todos los
los cambios realizados a través de procesos de línea de tiempo, así como cualquier pro
ceso, se producen
en última instancia, a nivel submodality.

Sin embargo, esto no explica con precisión submodalidades. En realidad, ni siquier
a cuenta o
detectar estas cualidades de nuestras representaciones, tenemos que ir a meta o
superior
la representación interna. La palabra "meta" viene de una palabra griega
que significa "arriba" o "más allá". Pruébelo usted mismo. Piense en un agradable

experiencia hasta que entras en tanto que experimenta totalmente nuevo.
Ahora piensa en esa experiencia. ¿Cómo codificar sus imágenes en términos
de distancia, claridad, color, etc? Y su sonido-¿cómo codificar la
volumen, tonalidad, ritmo, distancia, etc? Al pensar en las cualidades de
sus representaciones-la interna submodalidades-do que no tienen que intervenir
atrás o ir de metal ¿Usted no tiene que salir de los contenidos moviendo a un mayor
nivel y luego darse cuenta de su estructura? Por supuesto.

¿Pero, qué más da?

Esta muestra y sugiere que cuando alteramos la calidad o características de
nuestras representaciones internas, que no lo hacen "a nivel submodality."

Pero en lugar de hacerlo en una meta-nivel de conciencia.

Cuando cambiamos la calidad o características de nuestras representaciones interna
s, no hacemos
por lo que "en el nivel submodalidad." Pero en lugar de hacerlo en una meta-nive
l de conciencia.

Las cualidades (submodalidades) de nuestros cuadros no existen en un nivel más baj
o que el
imagen. Se producen en el interior y existen como parte de la representación.

¿Y qué significa esto? Esto significa que no podemos cambiar algunas experiencias co
n

sólo submodality cambia.

El problema con la vieja visión sobre submodalidades radica, en parte, con el
término en sí mismo. Al etiquetar la calidad y las propiedades de las representacion
es
"Sub", el lenguaje creado por presuposición-la idea de que tenemos
movido a un nivel lógico bajo. Pero nosotros no tenemos.

Las cualidades de nuestros cuadros no existen en un nivel inferior que la imagen
.
Trate de imaginar cualquier imagen visual que no tiene color o negro y blanco,
la cercanía o lejanía, la claridad o falta de claridad. Estos no representan a los "
miembros"
de la clase-pero cualidades de la imagen. Se producen en el interior y que exist
en como parte
de la representación.

Cuando (BB) intenta procesar submodalidades en un nivel lógico bajo, mi mente
se queda en blanco debido submodalidades no existen en un nivel lógico bajo.
Submodalidades existe como una parte del sistema de representación y no aparte
de ella. Por ejemplo, una puerta de coche puede existir aparte de los coches com
o un archivo
entidad y por lo tanto la puerta del coche existe a un nivel lógico inferior del c
oche.
Además, el transporte existe en un nivel lógico inferior de existencia y como
dicho transporte puede existir como una realidad, pero no es tan conceptual sepa
rada
con submodalidades. Sin embargo, un submodality como el color no puede existir s
eparado
de la modalidad visual. Un fuerte sonido no puede existir como una entidad separ
ada
de sonido, ya que sin sonido no se podría tener fuertes o suaves, de tono alto

o el tono bajo, etc Por lo tanto existen submodalidades como parte integrante de
la
sistema de representación.

No podemos cambiar algunas experiencias
con sólo cambios submodalidad. esta
fuerza se aplica al cambio de creencias.

¿Y qué significa esto? Significa
que no podemos cambiar algunas experiencias
con sólo cambios submodalidad.
Esta fuerza se aplica a la creencia
cambios. Piense en algo que
usted no cree. ¿Se puede representar lo que no crees? ¿Puede usted
incluso subir todas las propiedades submodalidad de la representación que hacen
más cerca, más brillante, más real, etc? Cuando lo hace, lo hace de repente
Cree en ello. No lo hago. Por ejemplo, obtener una imagen que representa el horr
or
de Adolf Hitler. Tenga en cuenta las submodalidades. Ahora ve una imagen que rep
resenta
una gran persona como la Madre Teresa. Tenga en cuenta las submodalidades de la
Madre
Theresa. Ahora ponga las submodalidades de la imagen de Adolf Hitler en el
submodalidades de la Madre Teresa. Esto puede resultar difícil, pero seguir adelan
te
y hacerlo. ¿Usted cree que Adolf Hitler representa a una persona como la Madre
Theresa? Por supuesto que no, cuando ves Adolf Hitler sus palabras que
operar meta con respecto a la imagen va a modular el significado de la imagen.

En la comprensión de este modelo, vamos a revisar la diferencia entre dos de base
niveles de pensamiento. El primer nivel que llamamos el nivel del Estado Primari
a. La
Estados primarias de conciencia definen los estados cotidianos de la conciencia
en el que experimentamos pensado-y-sentimientos "sobre" algo en el
mundo "más allá" o nuestro sistema nervioso "exterior". En estos estados el
pensamientos se relacionan con las cosas "allá afuera" y nuestros cuerpos experime
ntan las primarias
emociones como el miedo, la ira, la relajación-tensión, espera loco, atracción de aver
sión,
- Etc.

El segundo nivel de pensamiento se refiere a los estados abstractos de pensamien
to que
Michael llama meta-estados. Los meta-estados de conciencia definen los
pensamientos sobre pensamientos, sentimientos acerca de los sentimientos y los e
stados sobre los estados.
Aquí nuestros pensamientos-emociones-y se relacionan y "sobre" el mundo "dentro de
"
de nuestro ser. Podemos odiar a nuestro odio y minimizar y / o eliminar el
odio. Así, como Gregory Bateson ha dicho, los pensamientos de nivel superior modul
an
pensamientos de nivel inferior (1972). Por el proceso de Meta-indicando nosotros
mismos, que
es decir, con lo que un pensamiento para influir en otra idea, podemos aumentar
un estado
como temiendo el miedo, minimizar un estado o incluso eliminar un estado. Cuando
nos
realmente se cansan de odiar a alguien o algo y luego empezar a odiar nuestra
el odio, podemos odiar a nuestro viejo odio a la derecha de la existencia. ¿Qué pasa
?
cuando usted trae el perdón de soportar en su amargura? ¿Qué pasa?
cuando usted trae el perdón de soportar en su culpabilidad? ¿Qué sucede cuando me hace
s esta mierda?
traer reconocimiento a soportar la frustración? Enojo? ¿Culpa? Tristeza? Pruébalo.
quizás te guste.

El contenido de la Modelo: El sistema de representación

Ahora, en relación con las creencias: creencias no existen en el nivel primario - pero al
un meta nivel de las representaciones. Creer en algo, cualquier cosa, que tenemo
s
"decir" sí "a la representación." Tenemos que confirmarlo. Para no creer, que
decir "No" a la representación. Dudar, decimos: "Tal vez lo que sea, y tal vez
no es ". Estos fenómenos se producen a un meta-nivel y por lo tanto necesitan un m
etarrepresentacional
sistema para llevar, y eso significa principalmente palabras.
Con creencias que hemos pasado de pensar en algo fuera de nosotros, en
el mundo a pensar en una representación interna de lo tenemos
ya experimentado en el mundo.

¿Y qué?

Esto significa que para convertir una idea en una creencia o una fe de nuevo en
una mera
pensamiento, tenemos que pasar a una meta-nivel y confirmar o no la
pensamientos. Mere submodality cambio a menudo no funcionan en el cambio de esto
s
Creencias. Submodality cambio que afecta el dicho "Sí" o "No" a una
pensamiento alterará la creencia. En la Parte III le daremos modelos para el cambi
o
submodalidades que trabajar y trabajar bien.

Submodalites Digital y Analógico

Al analizar las submodalidades, notará
una distinción, incluso dentro de las submodalidades.
Considere las submodalidades visuales. qu
existe diferencia entre una imagen que nos
código de color o en negro y blanco y una imagen
vemos tan lejos o cerca? Vamos a representar una
imagen, ya sea como negro-y-negro o en color. No tenemos opciones para nada
en el medio. Sin embargo, podemos representar una imagen tan lejos o cerca, o
en cualquier lugar en el medio. Algunos submodalidades funcionan entonces como u
n interruptor de luz. Nosotros
puede codificar de una forma u otra, pero en ningún lugar en el medio. Podemos cod
ificar un
imagen como una película o un plano fijo, pero no ambos. Nos referimos a esto como
 una cámara digital
submodality. Una submodalidad que podemos variar en un continuo que se refieren
como
un submodality analógica. Ubicación opera como una submodalidad analógica.

La mayoría de las personas aprenden a apreciar la estructura submodality de la exp
eriencia de
experimentar estas distinciones a través de cambiarlos. Cuando un evento
ocurre, el evento se presenta como un hecho histórico. No podemos cambiar lo que
producido "ahí fuera" más allá de nuestra piel. Pero una vez que tomamos conocimiento
de que
realidad y representarla dentro de nuestras cabezas / sistemas nervioso, entonce
s después de eso nos
responder, no a un hecho de la historia, sino a la memoria de ese evento (que
responder a nuestro "mapa" en lugar del "territorio"). Así, mientras que no podemo
s
cambiar la historia externa, podemos cambiar nuestra memoria de ese evento (nues

tro
mapa interno). Cuando lo hacemos, el cambio tiene lugar en el submodality

A submodality digitales
funciones, ya sea dentro o fuera.
Un submodality analógica
varía más de un continuo.

artículo. El cómo nos sentimos acerca de un determinado evento generalmente depende de unos pocos
submodalidades críticas.

Experimento 2-Descubrir confusión y claridad

Lo que causa confusión? Considere la posibilidad de algo que se encuentra
confuso Como usted recuerda esa experiencia, observe cómo IMDb
it-imágenes, sonidos, sensaciones, las palabras, etc y dejar que la confusión
venir y vivirlo plenamente ... para un poco.

Es probable que tenga una foto de ella. Así que darse cuenta de que la imagen y co mpruebe si
sus distinciones submodalidad:

• Color: en color o negro y blanco?

• Dimensiones: 3D o apartamento?

• En el interior / Espectador: asociada o disociada?

• Bordes: panorámica o enmarcado?

• Movimiento: una película o una imagen fija?

• Distancia: qué tan lejos?

• Luminosidad: luminoso u oscuro?

• Enfoque: centrado o fuera de foco?

• Ubicación: Donde se encuentra?

También puede permitir a ti mismo para tener tiempo para identificar las cualidade s de la
sistemas auditivo y kinestésico. Después de hacerlo, tomar un descanso ... PENSAR
de hornear pan caliente en el horno. Eso está bien,

Ahora, piensa en algo que realmente sabe. ¿Qué sabe usted
Sin lugar a dudas. ¿Qué se siente seguro acerca de? Permítase
pensar en algo de lo que se siente seguro. ¿Se siente seguro de que
el sol saldrá mañana? ¿Se siente seguro de que los políticos se reproducirán
política partidista en Washington? ¿Crees que va a comer mañana?

Como se le ocurre algo que se siente seguro acerca, ejecute el mismo tipo
del análisis de las imágenes, sonidos y sensaciones que tienes de que
certidumbre Obtener completamente las submodalidades de la imagen de certeza

lo hizo con la confusión. Mientras lo hace, usted descubrirá algunas diferencias. Enumere las diferencias.

Ooopps. Lo hicimos para usted otra vez! Citamos textualmente lo tradicional PNL abordados por la "confusión de Entendimiento del patrón." Pero si recogido en las nuevas distinciones acerca de múltiples niveles de conciencia y submodalidades que trabajan en un meta-nivel, entonces es posible que haya tenid o una incómoda sentido acerca de este patrón. En la exploración de esto, hemos encontrado que nadie que sabemos que utiliza este proceso para pasar de la confusión a la comprensión.

¿Por qué no? Debido a la comprensión (como la creencia) funciona a un nivel meta. A entender que tenemos que tener un patrón, estructura o modelo de que las órdenes y organiza las cosas. Simplemente obtener imágenes más claras, suena más cerca, cinestésic a sensaciones más poderosas para no crearán "entendimiento".

Ahora que sabes los gobierna meta-nivel y crea la diferencia que hace una diferencia, usted tiene algunos realmente poderosa energía transformadora en s u yemas de los dedos-o "mente"-tips! Cuando vas meta y traer una nueva calidad de influir en la representación-una cualidad que hace la diferencia, entonces puede cambiar esa experiencia.

En la creencia, es que la calidad de la confirmación para influir en el pensamient o. En la incredulidad, es que la propiedad de la des-confirmación para influir en el pen samiento.
En el entendimiento, que la calidad de la orden de llevar en el confuso pensamientos) La calidad submodality puede hacer la diferencia, pero lo hace de un meta-nivel. Después de todo, como Bateson lo argumentó repetidamente, la mayor

meta-niveles siempre modulan los niveles más bajos.

Así que toma la imagen de confusión y lo puso en las mismas que las submodalidades se utiliza para codificar toda certeza que desee y que no se convierten en «compre nsión».
Si la imagen de confusión se produjo en negro y blanco y certeza en color, a continuación, hacer que su imagen de la confusión de colores. Ah ora usted tiene colorido confusión, ¿verdad? Simplemente cambiando las submodalidades de confusión en las submodalidades de la seguridad no va a cambiar cómo te sientes acerca de ese estado de confusión. Tampoco lo hará su estado de confusión le dará una sensación de mayor seguridad. Después de todo, cercano y colorido que no t ienen Le ha dado alguna manera de ordenar a la confusión.

Pero pasar por encima de las imágenes confusas, los sonidos y sensaciones y poner organización de la estructura de soportar sobre ella. Usted podría utilizar una metáfo ra o historia, una diagrama, o un pedazo de explicación, pero todo lo que uso que organiza el piezas y lo da estructura, permite ahora "entiende" la las relaciones entre las partes - de repente y por completo trae orden a partir del caos. En este movimiento, no hemos cambiado nada, salvo lo relacion

al
estructura de las representaciones internas.

Al cambiar las representaciones internos de uno
mediante el cambio de la calidad de la
modalidades, usted descubrirá que algunos
submodalidades desempeñan un papel más importante
que otros para hacer los cambios. Nosotros
referirse a tales distinciones submodalidad como

submodalidades conductor. Y estos "duro", ya que crear un nuevo marco de

referencia para el pensamiento.

Cuando se cambia un submodality

y cambia otra

submodalidades que tenga

descubierto una submodalidad conductor.

Por ejemplo, en la transformación de las vistas, sonidos y sensaciones de confusión en
la codificación de certeza, si el cambio de la ubicación de las representaciones
cambiado al mismo tiempo otras submodalidades y trajo orden o estructura,
a continuación, esta propiedad establece un nuevo marco.

Cambio de las submodalidades de una imagen en las submodalidades de otro
imagen que llamamos mapeo submodality través. En la cartografía a través de, por lo general dos o
tres submodalidades se suelen cambiar otras submodalidades. Cuando esta
sucede, usted tiene una submodality crítica o submodality conductor. La
submodality que impulsa a otras distinciones y provoca importantes
cambia cuando mapeado a través en otra imagen proporciona un cambio fundamental
mecanismo de la personalidad humana. En el cambio de una experiencia en el uso
cartografía submodality ancho, con las submodalidades conductor describe una
pieza crucial de la comprensión en ayudar a la gente.

A pesar de que no podemos cambiar los hechos históricos, como hacer los externa
eventos que nunca han sucedido, podemos cambiar nuestras representaciones internas actuales
de esos eventos. Y, a medida que cambiamos las representaciones internas,
que señalamos diferentes señales a nuestro cerebro y el cuerpo sobre cómo se sienten al respecto.
Y cambiando la forma en que sentimos, podemos cambiar nuestra respuesta. Esto describe el
corazón de la forma en la PNL y sus patrones para renovar el trabajo de la mente. Representaciones
sistemas, pistas de acceso ocular, submodalidades, meta-estados, etc, describir algunas
de los elementos clave en la forma en que estructuramos nuestras experiencias subjetivas. Luego
en esta obra usted descubrirá varias modelos en trabajar directamente sobre
cambios submodalidad.

Otra piedra angular de la experiencia subjetiva radica en la forma en que la sec uencia
estos elementos. Nos referimos a la secuencia de nuestros sistemas representante en el
producción de pensamiento y de comportamiento como estrategias.

Conclusión

Con este modelo de la subjetividad humana y la forma en que "el trabajo" a través de nuestra
sistema nervioso (neurología), para generar el modelo único del mundo que
entonces nos inicia en un estado neuro-lingüística particular de conciencia,
tener un modelo para entender y trabajar con las particularidades de
subjetividad humana. Por encima de todo, nos da cosas específicas que podemos hace r para
conectar con la gente, crear una relación de simpatía, y comprender su
la realidad desde su punto de vista.

El contenido de la Modelo: El sistema de representación
Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. Usando lo que ahora sabemos acerca de los sistemas de rep y pistas de acceso ocular,
identificar los sistemas representante favoritos de cinco asociados cercanos o f amiliares
los miembros.

2. ¿Qué has aprendido en esta primera sesión sobre cómo se procesa la información?

3. ¿Cómo va a usar esto para mejorar sus propias estrategias de aprendizaje?

4. Encontrar algunas viejas cartas, diarios o informes que usted ha escrito y
subrayar o resaltar todas estas palabras de proceso / predicado.

5. Con el acceso ocular tabla antes y un papel en blanco, ver
entrevista en la televisión programas de entrevistas de seguimiento tanto de los m ovimientos de los ojos y de los Pueblos
el uso del lenguaje. ¿Qué notaste sobre el sistema de rep "líder" en
contraste con el sistema utilizado para representar la información?

6. Explique en sus propias palabras lo más alto niveles lingüísticos lógicos
modular los niveles de submodalidad inferiores.

Capítulo 2

Lo básico

Conectar con la gente:
Construcción y mantenimiento de Rapport

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

• Agudeza Sensorial-Lo "Up time" significa

• Cómo utilizar el sistema de representación para ganar simpatía inmediata

• ¿Cómo (partido) pueblo "ritmo" de relación

• Cómo utilizar los predicados de estimulación

• ¿Cómo llevar el ritmo aspectos no verbales de la experiencia

La agudeza sensorial se refiere a la capacidad de darse cuenta,

para vigilar y dar sentido a la

señales externas de otras personas.

Agudeza Sensorial

En la PNL se utiliza el concepto de la agudeza sensorial para entrenar nuestra c
apacidad de ver
y escuchar más eficaz y conscientemente en la lectura de no-verbal
Comunicaciones La agudeza sensorial se refiere a la capacidad de darse cuenta, p
ara controlar,
y para dar sentido a las señales externas de otras personas. del otro
persona constante e inevitablemente envía señales externas inconscientes
de algunos de su procesamiento interno y el estado. A medida que desarrollamos n
uestro propio
habilidades de agudeza sensorial, esto nos permite "leer" las señales. Si es así gra
n parte de la
mensajes de comunicación nos llegan de manera no verbal, y luego desarrollar nuest
ra
habilidades de agudeza sensorial se convierte en esencial para convertirse en un
 verdadero experto
comunicador. El desarrollo de nuestras habilidades de agudeza sensorial nos perm
ite
reconocerá la calidad de las señales de los otros en términos de su congruencia
y la incongruencia.

Mediante el desarrollo y uso de nuestra agudeza sensorial ponemos a disposición de
 nosotros
una gran parte de los aspectos no verbales de la comunicación. Estos no verbal
áreas de la comunicación constituyen la imagen más completa de la comunicación.
Conocer y utilizar estos niveles nos permite construir y mantener la relación en
Estos niveles los niveles que normalmente operan inconscientemente para el remit
ente.
La agudeza sensorial de estos no-verbales que nos proporciona, además, un conjunto
 de indicadores
por lo que podemos medir el nivel, la profundidad y la calidad de la relación.

Para la práctica diaria

El desarrollo de habilidades de agudeza sensorial requiere tiempo y práctica. Al p
ermitir que
a ti mismo a creer que va a desarrollar estas habilidades a medida que continúe la
 práctica

ellos sobre una base diaria, usted se encontrará sorprendido a veces al ver, oír, y sentir las piezas / detalles del proceso de comunicación que antes pasó desapercibido. Para ello, "trozo abajo" las piezas en pequeño suficientes pedazos para trabajar sin sentirse abrumado. En breve, vamos a presentarles a algunas cosas nuevas que debe observar en las personas. Vamos a o frecerles
a usted en chunked hacia abajo bits, tamaño de un bocado. Entonces, todos los días, comienzan a
observar esto en las personas con las que entra en contacto. Una vez que un área principal, pasar a la siguiente. Genie Laborde (1984) escribió:

"Usted puede entrenar a su agudeza sensorial en quince minutos al día durante una o dos semanas
al permitir a ti mismo para ver de cerca y escuchar con atención ".

Señaló que nuestra cultura (en general) no nos da permiso para
Lo contemplo ¿Cómo llegamos a ser competente en la construcción de relaciones, mirando intensamente
a la gente, pero sin mirar? Podemos hacer esto de forma no intrusiva en casa, trabajo, restaurantes, programas de televisión, etc, sin ofender o dibujar atención de la gente a nuestro interés! En cuanto a ser un mejor observador de personas, que desarrollarán su agudeza sensorial para que pueda aprender la gente responde a diversas comunicaciones. Una vez que haya aprendido su respuesta a ciertos estímulos, a continuación, puede adaptar sus comunicaciones a ellos para obtener la respuesta que desea. Después de todo,

"La respuesta que obtenga especifica el significado de su comunicación a la otra persona a pesar de su intención ".

A continuación ofrecemos una lista de las cinco áreas cruciales que usted puede come nzar su diario
Práctica.

Cosas a tener en cuenta:

1. Breathing

2. Los cambios de color

3. Cambios musculares Minuto

4. Cambios labio inferior

5. Sonidos / tonos de voz

1. Respiración. Patrones de respiración de una persona dice mucho sobre ellos. Un cambio en la respiración por lo general indica un cambio en el estado interno. nosotros
comenzar a observar la variedad en la respiración de las personas, donde se cuenta

respirar ¿Se respira en el pecho o en el estómago? Usted también lata
detectar diferencias en el ritmo de la respiración. Observe el patrón de respiración mientras que en la conversación. Si, durante la conversación, la respiración de la otr a persona

cambios, tratar de identificar qué pensamiento-sentimiento se movió en su interior. Puede
contar con los cambios respiratorios a casi siempre funcionan como una señal de un

cambio de estado interno. Al aprender a calibrar a estos cambios, usted tendrá una

responder a sus preguntas antes de que verbalmente les dan a usted. Calibrando . ..
una persona significa que usted puede reconocer ciertos estados de un individuo
sus señales no verbales.

A veces se hace difícil ver la respiración debido a la gran
ropa o respiración superficial. También, protagonizada por el pecho de algunas personas
puede meter en problemas (!). Así que cuidado con la parte superior de los hombros. Por lo general,
puede recoger a sus patrones de respiración al ver su hombros movimiento.
Esto también funciona bien para que le permite observar su cara también. A
fortalecer aún más sus habilidades de observación de la respiración, activar el sonido
abajo en el televisor y ajuste y observe la respiración de los actores. nosotros
desarrollar esta habilidad, comienza a ver el pulso de la gente. Para ello,
observar su ritmo cardíaco de la arteria carótida en el cuello o la observación de la
la frecuencia del pulso en el templo.

2. Cambia de color. Al principio esto puede parecer imposible. Sin embargo, si
empezar a reconocer el grado en que ya tiene experiencia en esto,
entonces usted puede tomar conciencia de cómo ya puede agarrar su mente inconsciente
arriba en estos cambios de color. A continuación, puede llevar esta habilidad en conciencia
conciencia como usted practica el conocimiento de algunas cosas. En primer lugar, pensar en términos
de contraste. Esto le ayudará a notar los cambios de color. Tenga en cuenta que de una persona
la cara no tiene un solo color. Las caras tienen áreas de rosa, crema, marrón,
gris, verde, azul, lavanda y amarillo. Estos colores cambian constantemente como

persona habla. Colores faciales también tienden a reflejar el estado interno de la

Persona Por ejemplo, detectar las diferencias entre el color bajo el ojo
con el color de la mejilla superior. En segundo lugar, observe cómo cambian los colores
que la persona cambia temas. A menudo voy a cambiar el tema de
ordenar que la persona refleja una emoción opuesta. Esto me permitirá
calibrar la respuesta de la persona a diferentes estados de ánimo.

3. Los cambios musculares minuto. Como el color de la cara cambia para reflejar
estados internos, por lo que los músculos de la cara cambio. Los músculos faciales
cambiar a medida que la tensión y la relajación para reflejar los estados internos.
Mira específicamente
los pequeños músculos alrededor de la boca, en la línea de la mandíbula y en el exterior

esquinas de los ojos. A menudo, cuando la gente se siente tenso, la frente se tensa
y los músculos alrededor de los ojos se arrugue. La "tensión frase
dolor de cabeza ", dice literalmente sobre el proceso. Anticipar los cambios en
función de una manera peculiar. Cada persona responde a su manera

a su propio estado interno. Al escuchar a lo que la persona dice y
observando sus señales corporales inconscientes, puede calibrar lo que cada músculo
significa tono en el sistema de esa persona. Como desarrollar sus habilidades, u sted
convertirse en expertos en la observación de la tensión muscular y la relajación en ot ra
partes del cuerpo.

4. Inferior cambia de labios. Dudamos que alguien controla conscientemente el
forma de su labio inferior. De hecho, probablemente resultaría imposible
controlar el labio inferior consciente de todos modos! Teniendo en cuenta esto, nuestra comunicación
socio nos dará algunas señales inconscientes directos, si observamos su
labio inferior. Al comenzar a observar el labio inferior de una persona, tenga c uidado de que
no meterse en problemas! Simplemente observe los cambios en el tamaño, color, form a, bordes,
textura, movimiento, estiramiento y tumescencia (hinchazón o de relleno). No Do
intentar interpretar. Sólo cuando has empezado a notar cambios distintos,
a continuación, empezar a calibrar en cuanto al estado interno de los cambios indi can.
La calibración se hace posible cuando hacemos fotografías mentales de lo que cada
estado indica para una persona determinada. Luego tomamos esa foto y la comparam os
con lo que vemos en la otra persona y si no vemos el mismo
o estado diferente al que estamos calibrando.

5. Los sonidos / tonos de voz. Obviamente, el tono de voz desempeña un papel impor tante en la
la comunicación. Aprender a escuchar la calidad de sonido de la voz de una persona

representa una habilidad esencial para convertirse en un excelente comunicador. Una vez más,
cambios en la voz de una persona significan cambios de estado interno. Comience por
escuchar los cambios de volumen, tono, ritmo, tempo, claridad y
Resonancia. Una buena manera de hacer esto, de nuevo, es escuchar la radio o
TV. De esta manera usted no tiene que preocuparse por el contenido. Empiece a de tectar
los cambios en la tonalidad, tono, etc Cada uno de estos cambios reflejan una di ferente
estado interno en la parte del individuo. Una vez que desarrollar destreza en
esto, te darás cuenta de lo mucho más en sintonía que ha convertido a la verdad
escuchar, entender y entrar en el mundo de otro.

A medida que su agudeza desarrolla, comenzar a conectar los cambios de voz con l a respiración
patrones, movimientos musculares, la configuración y los cambios de color del labi o inferior.
Recuerde que para este pedazo abajo en las picaduras se pueden aprender. Como de sarrollar sus habilidades
en un área, pasar a la siguiente. Con el tiempo inconscientemente llegado
cosas en orden El secreto de esto implica: práctica, práctica, práctica.

Instrucciones de Trabajo Grupo

Tendrá tres personas (tríadas) para hacer la mayor parte de los ejercicios. Cada per

sona
en el grupo elegirá una carta: "A", "B" o "C"

Conectar con la gente: la construcción y mantenimiento Rapport

"A" - comienza cuando el operador (terapeuta, profesor, vendedor, etc.)
"B" - juegos de rol como el sujeto (cliente, estudiante, cliente, etc.)
"C" - es la meta-persona (observador, consejero, ayudante, etc.)

El / Papel Meta-persona 's Observador

1. Controle el tiempo asignado para cada ejercicio.

2. Cerciórese de que el ejercicio se ajusta a las directrices por escrito.

3. Comentarios y sugerencias alta calidad "A" cuando se le solicite. "C" no inte rviene
a menos que el ejercicio progresa mal o incorrectamente.

4. Ayudar a "A" en el mantenimiento de un buen "estado de recursos." En caso de "A"
desanimarse, confundido o preocupado "C" asistencias "A"
respetuosa de nuevo en su Estado de Recursos.

5. Observe la reacción de "B" a "A" En caso de reacción de "B" a "A" a ser
incongruente, tome nota de esto e informar a "A" durante el interrogatorio
Y punto. No rompa durante el ejercicio.

6. Durante el período de interrogatorio tras el ejercicio, dar de alta calidad
retroalimentación a "A" Hacer declaraciones gratuitos primero seguido de un
suma discreta de las mejoras necesarias.

{0}7.{/0} {1} {/1} Siga el mismo procedimiento en el número 6 anterior con "B"

8. "C" de la tríada requiere un ejercicio de calidad. Gran parte del aprendizaje s e puede tomar
lugar durante los ejercicios. "C" asegura que cada beneficia del ejercicio.

En caso de "C" observar que "A" opera por debajo de su potencial con el
ejercicio específico, a continuación, "C", "se extiende", "A", solicitando que el próx imo
ejercicio sea más difícil.

Calibración: Ejercicios de agudeza sensorial

1. Formar grupos de cuatro. Cada persona toma cinco minutos cada uno y le dice a cuatro
experiencias de aprendizaje. Tres de las experiencias se relacionan una verdader a y
historia positiva. Comparte cuarta historia falsa pero desea tenía la verdad para
TÚ La historia falsa puede venir en cualquier orden de la presentación de su
cuatro historias. Después de que cada persona cuenta sus experiencias de aprendiza je, y el otro
tres elegir cuál creen que es falsa. Utilice su agudeza sensorial
habilidades para determinar cuál crees que es falsa. Dale sensorybased
descripciones de por qué usted cree que la historia contiene falsa

información

2. Formar grupos de tres. "A" comienza por la celebración de un billete de un dólar al nivel de la cintura.
"B" rodea el billete de un dólar con la mano a mitad de camino hacia arriba. B. está dispuesto a coger el billete de un dólar cuando "A" deja caer. "B" calibra cada vez que "A" deja caer el billete de un dólar hasta "B" se da cuenta "A"

movimientos inconscientes, etc, antes de "A" dejando caer el billete de un dólar. "A" se emiten señales inconscientes antes de caer el billete de un dólar.

Cuando "B" coge el billete de dólar tres veces seguidas, entonces usted sabe que haya determinado patrón de "A". "B" da cuenta de lo que calibran a coger el billete de un dólar. "B" da vuelta a "A" descripciones sensoriales basado s en
de sus movimientos inconscientes. "C" sirve como el meta-persona.

3. Hacer un round robin.

Cómo ganar Rapport: Coincidencia y Mirroring

¿Cómo se gana simpatía? ¿Cómo hace uno
establecer comunicación en el inconsciente
artículo. En realidad, ganando relación al
el nivel inconsciente se produce simplemente: usted
ser como el otro. Cuando las personas
mirada, sonido, actúan y se mueven como uno
otros, tienden a gustarse. Samesized
péndulos, cuando se colocan juntos en una pared y suspendido con un
alambre tenso, se sincronizará gradualmente sus swings. Naturaleza lo parece
el amor por el mundo físico para pasar a un estado de armonía. Nosotros también podemo s ganar
relación con las personas, actuando como ellos a través de un proceso denominado coi ncidencia
y el reflejo.

La próxima vez que vaya a un restaurante, observe los cuadros con vida con la conv ersación.
Si se fijan bien, los conversants se sentarán, a hablar, y el gesto de
de manera muy similar. Ellos parecen operar como si estuvieran en sincronía. ¿Nos em parejamos
y espejo en las reuniones de grupos grandes? La próxima vez que asista a un grupo grande
reunión, mirar hacia abajo la fila de sillas. Observe cómo muchas personas se sienta n en
posiciones similares. ¿Estas personas hacen esto conscientemente? No. Tienen
entrado en una relación de uno con el otro en un nivel inconsciente.

Un ejemplo de relación

Como profesional cristiano, Karen sintió que su vida derrumbarse a su alrededor. " Fue.
a una época en su vida en que a los siete años de edad, un joven de quince años de eda d,
muchacho de barrio abusó de ella sexualmente. El abuso continuó durante algún tiempo.

Ahora, a los treinta y seis, los sentimientos de esas experiencias horribles com enzaron a resurgir.
Ella buscó la ayuda de un pastor amigo mío que tenía algún tipo de formación en PNL. Debido a su limitada formación, que la refirió a mí (BB).

¿Cómo se gana simpatía en el nivel inconsciente?

Te conviertes en el otro persona a través de un proceso llamado

Coincidencia y reflejo.

Conectar con la gente: la construcción y mantenimiento Rapport

Cuando la gente se vuelve como cada otro, se llevan bien.

El ministro refiriéndose dijo que Karen

quería desesperadamente ayuda. Este tipo de clientes

por lo general vienen más receptivos a la terapia, y

Karen equipado con esa descripción. Cuando nos reunimos

en la oficina del ministro, llegué primero y esperé con él por Karen

llegada. Sabía de Karen, pero no la había conocido. Al llegar, dijo Karen,

"Hola Bob!" y se sentó en la silla frente a mí.

Ahora, la primera tarea de que el terapeuta siempre implica establecer una buena relación. Hice no tiene que hacer eso con Karen. Ella lo hizo. Cuando se sentó frente a mí, ella tomó una posición en la silla que refleja mi postura. Su postura refleja la mía. Cruzó las piernas de la misma manera. Incluso puso su cabeza en la mano de una manera que hacía juego con la mía. Ella también igualó mi voz. ¿Acaso Karen hacerlo conscientemente? No. Todo esto reflejo y la congruencia producido inconscientemente. Sin mi formación en PNL Puede que no tenga dado cuenta de su reflejo y me pongan en venta.

¿Qué elementos podemos igualar y espejo? Podemos coincidir y reflejar fisiología de otro, la voz, la postura, gesto, expresión facial, parpadeando, es decir, la inclinación de la cabeza, etc Cuando una persona con la que desea rap port inclina la cabeza, hacer lo mismo. Si se inclinan su cabeza hacia la izquierda, incline la cabeza a la derecha. De esta manera se les duplica exactamente como usted se sienta fre nte a ellos. Su izquierda corresponde a su derecha. Nótese la curvatura de su columna y alinearse con sus la postura. Cuando hablan, tome nota de sus gestos. A medida que responde, utilice los gestos correspondientes. Darles respaldar sus gestos como usted responde. Pero no coinciden con sus gestos mient ras hablan de lo contrario su juego podría no producirse fuera de su conciencia!

Usted puede preguntarse, "no va a la persona darse cuenta de mi reflejo? ¿Cómo debo responder si me acusan de imitación de ellos? " No es sorprendente que este rara vez sucede. Tenemos espejos y emparejado gente durante años y Casi nunca "se deje atrapar!

Sólo una vez me (BB) atrapan. Durante una sesión de terapia, dijo el cliente, "Estás sentado como que estoy sentado." Le respondí: "Bueno, sí, ahora que lo menciona, yo soy. ¿Cómo es que te has dado cuenta? " Por cierto, que el cliente trabajado como psicoterapeuta. Ella dijo: "Mi novio tiene convertirse en un estudiante de la PNL y me dijo sobre la duplicación y la congrue ncia ".
Así que ella vino con claves a notar!

Así que coincida con la gente de espejo discretamente. Puede retrasar su juego y el reflejo de unos pocos Segundos Si ellos cambian, espere unos segundos y entonces igualar su turno. También puede utilizar reflejo cruzado. Reflejo Crossover se refiere a la duplicación de una parte de una persona de fisiología con una parte diferente de su Fisiología Si se mueven sus piernas, usted puede mover su brazo. Puede co incidir La respiración de una persona moviendo el dedo hacia arriba y hacia abajo a la mis ma velocidad como su respiración. Tal criterio se mantendrá su mente consciente de tomar conciencia de ellos su reflejo.

Usted puede también coincidir con las expresiones faciales y parpadeantes. Se pued e sincronizar el tensión en los músculos faciales. Tenga en cuenta su labio inferior y dar forma a su labio inferior para reflejar su labio inferior. Tome nota de la velocidad de sus ojos parpadeando y combinar con los ojos.

Una excelente manera de ganar simpatía profunda implica comparar a alguien de respirando. Cuando alguien habla, que exhalan. Juegolos al respirar cabo mientras hablan. Cuando toman un respiro, tomar una respiración también. Cuándo les hablas, habla mientras exhalan e inhalan con ellos. Si tienen dificultades para observar los patrones de respiración de alguien, observe el parte superior de sus hombros. El ascenso y la caída de sus hombros revelarán su el patrón respiratorio.

Una gran parte de la comunicación se produce a través de la audición tonal Canal: Como usted empareja el tono de voz de alguien que tiene otra maravillosa vía para la obtención de una buena relación. Coincidir con el tono, la velocidad, la c alidad y el volumen de su voz. Si alguien tiene una voz suave, y luego igualar su suavidad. la hablan rápidamente, a continuación, hacer coincidir la voz con la misma velocidad. S i se hablar en voz alta, se habla en voz alta. Coincidencia de la voz de alguien que proporciona una excelente herramienta para ganar simpatía inmediata.

Reflejando Ejercicio

Body Molding

1. "A" se enfrenta a "B" con la sesión "C" (o pie) detrás de la línea "B" de
{0}Visión {1}periférica. {/1}{/0}

2. "C" pone sí mismos en una postura inusual con expresiones faciales inusuales.
No exagere porque "C" debe mantener esta posición durante unos pocos
minutos.

3. "Un" ordene "B" para asumir la misma postura y expresiones faciales
C Por lo tanto, "A" da buenas direcciones sensoriales para "B"

Reflejo de cruce se refiere a

reflejando una parte de un

fisiología de persona con una

diferente parte de su

Fisiología

50

Conectar con la gente: la construcción y mantenimiento Rapport

4. Usted puede "estirar" el ejercicio más allá al pedir "A" para no utilizar palabra
s
pero los gestos y gruñidos para moldear "B."

Reflejo del comportamiento

Haga este ejercicio con 5 personas. Número de persona 5 sirve como el meta-persona
.

1. Papel "B" "A" y juegan un breve interacción. Mantenga muy corto ... no ha termi
nado
2 minutos

2. "C" y "D", observan y escuchan atentamente a "A" y el juego de roles de "B".
"C", observa "A" y "D" observa "B." "C" y "D" se reproducen "A"
y la obra de teatro de "B", y esto es importante, que reflejan "A" y la fisiología
de "B"
(Postura, gestos, expresiones faciales y de respiración), y combinar su
tonalidad de voz, tono, la velocidad, la calidad y el volumen. "C" y "D" pueden
tener
"A" y "B" repetir su sketch una o dos veces.

3. "E" sirve como la persona meta y entrenadores cuando sea necesario. "E" sólo
interrumpe el ejercicio debe convertirse mal fuera de orden. En caso de "C"
y "D" se olvide de las palabras exactas, sólo ad lib, concentrándose en la creación de
reflejo
la fisiología y la tonalidad de voz a juego, etc

4. En caso de "C" y "D" sentirse abrumado, pedazo abajo y reproducir
sólo aquellas áreas recordaron.

5. Hacer un round robin. "E" se convierte en "A", "A" se convierte en "B", "B" s
e convierte
"C", "D" se convierte en "E", y repetir.

Diferencia entre juego y Mirroring

En la construcción de relaciones, igualamos y espejo de la fisiología, la tonalidad
y palabras.
Lo que difiere entre estos dos verbos de juego y el reflejo? La
diferencia está en grados. Cuando usted refleja a alguien, usted adquiere y
"Convertirse" en su imagen en el espejo. Si ellos han cruzado la pierna derecha
sobre su
la pierna izquierda, se cruza la pierna izquierda sobre la pierna derecha. Como
se pone de pie frente
cuando se les enfrenta, se les duplica al cruzar las piernas opuestas. En
reflejo de sus palabras, le da a ellos sus palabras exactas.

Si coinciden con las palabras de alguien, usted no da vuelta a ellos su precisa
palabras ¿Prefieres buscar para que coincida con su sistema representante general.
Si ellos dicen ", me
¿No ve lo que está diciendo ", que coinciden al responder:" Por supuesto, me dejó
mostrar lo que quiero decir. " Una respuesta reflejo iría, "Sé que
No mal interpretes lo que estoy diciendo. En coincidencia con la fisiología de una
persona que tiene
cruzó la pierna derecha sobre la pierna izquierda, se buscaría si usted cruzó su
pierna derecha sobre la pierna izquierda. Esto funciona de manera similar al cro
ss-over reflejo.
En reflejo de lo que hacemos precisamente lo que la persona hace, en juego, empa
rejamos
en términos más generales.

Coincidencia y reflejo de una persona enojada

Después de asistir a una conferencia introductoria sobre competencias relación, una
señora preguntó: "¿Cómo hacer coincidir y el espejo una persona enojada?" ella.
padre solía enojarse e gritarle. Grito se convirtió en un patrón
de la conducta para él. En coincidencia y duplicación de alguien en un estado de eno
jo,
simplemente igualar y reflejar su fisiología y la tonalidad. Sin embargo, a medida
que
hacer, no se corresponden con el contenido enojado. Es decir, no utilice una ame
naza
id

Supongamos que alguien dijo con enojo: "¿Por qué no haces un trabajo mejor?" En
su respuesta, igualar su tonalidad de voz. Tonalidad incluye el tono, la velocid
ad,
calidad, y el volumen de su voz. Mientras que para responder, devolverles
los gestos que utilizan, mientras que cuestionar y hacer todo esto en un amenaza
nte
formas. Se podría responder: "¿Qué evaluación hacen mi trabajo que no
"Bien"

Rapport Resumido:

¿Cómo obtenemos una buena relación con la gente? Ganamos relación de juego y reflejando las expresiones de la otra persona.

Palabras Tonalidad Fisiología

Postura Pitch Predicados

Gestos velocidad

Expresiones faciales Calidad

Respirar Loudness

La práctica de estos conocimientos nos da poder para ganar una buena relación con na die. lo encontraras
encontrar esas habilidades rapport aplicables a muchas áreas de su vida. Hoy en día se
pueden tener necesidades especiales para establecer una buena relación con su cónyug e o hijo.
Mañana su lugar de trabajo puede requerir que te metas en relación
con un supervisor, compañero de trabajo o subordinados. Incluso en la dirección de u n comité de
o un grupo, las habilidades de rapport facilitan en gran medida la comprensión y a yudan a eliminar
malentendidos y conflictos innecesarios. Dado que los grupos tienen
líderes, identificar el líder y establecer una buena relación con él o ella. En este manera se puede pasear y llevar a todo el grupo. La vida le presentará
muchas oportunidades de usar sus habilidades de relación.

Saber cuando usted tiene Rapport

¿Cómo saber cuando se tiene buena relación? James (1990) ofreció cinco
indicadores de relación.

Conectar con la gente: la construcción y mantenimiento Rapport

1. Revise su adaptación de la fisiología de la persona, la tonalidad, y las palabras .

2. Fíjese si siente una sensación interna como una sensación en el
"Estómago" Puede que, al principio, sentirse un poco incómodo. A partir de entonces que
puede sentir como el calor de la unidad con la otra persona.

3. Dentro de aproximadamente un minuto después de que se detecta este sentimiento, es posible que observe
cambios en el color de la otra persona. Usted puede sentir la sensación de rubor
en ti mismo también.

4. Usted puede escuchar las declaraciones que indican que la otra persona se sie nte
conectado, "me siento como yo os he conocido." "Creo que es tan fácil de
hablar con usted. " Esto expresa comúnmente el estado interpersonales de dos
personas en relación. Cada uno se siente "en casa" con el otro.

5. Usted puede llevar y el otro va a seguir. Esto indica una certeza de

rapport. Prueba de relación por hacer algo diferente, líder en
una nueva respuesta fisiológica o verbalmente. Si te rascas la oreja, luego
también lo hará la otra persona. Si usted cambia su posición, un signo de simpatía se en cuentra
en el hecho de que en breve también lo hacen. Si usted dirige verbalmente en predi cados visuales
y darse cuenta de que los demás se desplaza a la misma, entonces tienen
seguido su ejemplo. Podemos hacer lo mismo con el tema. ¿El
otra seguimiento? ¿Sí? Entonces usted tiene una buena relación.

Tareas

1. Establecer relaciones con tantas personas como pueda esta semana que viene.
Práctica, práctica, práctica.

2. Relacionar y reflejar a alguien cerca de usted en un restaurante. Observe sus habilidades
al hacerlo que establecer una buena relación.

3. Cuando usted va a un contador para comprar algo, practicar el establecimiento

relación inmediata con la persona en el mostrador.

4. Entrena a tu conciencia para observar de cerca las diferentes facetas de la n o verbal
la comunicación. El lunes observar los cambios de color en las caras.
Martes, cuidado de menor tamaño de los labios. Miércoles, observar las personas
los patrones de respiración. Jueves, cuenta la variedad de versiones del cuerpo y
su relación con los sistemas de rep. Viernes, escucha la tonalidad de voz
y la calidad. Sábado y domingo, buscan patrones de acceso ocular.

5. Utilice su tiempo de televisión para desarrollar su agudeza sensorial. Sintonic e una
talk show con su acceso ocular carta antes.

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿Qué queremos decir con la frase "la agudeza sensorial"?

2. ¿Cómo puede alguien desarrollar y aumentar su "agudeza sensorial"?
Describalo.

3. ¿Por qué el juego o la estimulación del sistema representante de otra persona o la fisiología
crear "rapport"?

4. Enumere los aspectos no verbales de que tiene una habilidad natural para nota r o
estimulación. A continuación, una lista de todos los elementos que rara vez o nunca note.

5. ¿Qué significa "calibración" en la NLP?

Capitulo 3

Posiciones perceptivas

1er Puesto: Yo, de la propia autorreferencia ojos-el total de uno.
2 º Puesto: Otros, de los ojos de otro de otra persona de referencia-total.
3er Puesto: Visor externo, de cualquier otra posición totalmente disociado.
Cuarta posicion: Desde el punto de vista del sistema, asociado en el

perspectiva de todo el sistema.
5 ª Posición: Desde la perspectiva del universo toma de múltiples

posiciones perceptuales con capacidad de cambiar rápidamente entre ellos.

La comprensión de que los seres humanos funcionan a partir de tres elementos básicos maneras de ver
en experiencias ofrece un enorme potencial en el control del Estado y en el
mejora de nuestra comunicación. En la PNL nos referimos a estas formas de ser
las primera, segunda y tercera posiciones perceptuales. Cuando se asocia a
su propio cuerpo, que viven en primera posición. Esto permite que usted mire el
mundo desde su propio punto de vista. En la primera posición, que no toma en
cuenta de cualquier otra persona posición. Sólo tiene que pensar, "¿Cómo esta conversación

o comunicación me afecta? "

La segunda posición significa caminar en los zapatos de la otra persona. Usted tie
ne en
cuenta cómo una comunicación o evento se ven, se sienten y suenan
Desde el punto de vista de otra persona. En la segunda posición, te imaginas
usted entrar en el cuerpo de la otra persona. En esta posición se imagina
mirarse a sí mismo a través de sus ojos. ¿Qué te parece, sonar,
y qué sentimientos se llega, desde punto de vista de que la otra persona? En
la segunda posición a desarrollar la capacidad de experimentar empatía. esta
posición da mucha flexibilidad a la hora involucrados en conflicto con alguien.
Desde la segunda posición se puede apreciar cómo se sienten acerca de su
conversación y comportamiento. Establezca una relación antes de la segunda posición.
Y, yendo segunda posición, observe cómo se profundiza la relación. Segundo
posición ofrece un modelo muy valioso en la profundización de la relación.

Tercera posición ofrece una manera de disociar de todo el evento o la conversación.
En la tercera posición te conviertes en un observador independiente. Tercero
posición nos permite operar desde la posición de objetividad. Pregúntese a si mismo.
"¿Cómo esta conversación o evento buscará alguien totalmente
no involucrado? " Imagínate a ti mismo estar fuera de su cuerpo y en el lateral
de la conversación entre usted y la otra persona. Usted puede ver tanto
usted y la otra persona.

La literatura reciente PNL ofrece dos posiciones perceptuales adicionales a la p
rimera
tres. Les damos aquí:

La cuarta posición Perceptual

Dilts (1997) especifican la cuarta posición perceptual en su visionario

Manual de habilidades de liderazgo. Definió la cuarta posición como "Nosotros", desd e el
en perspectiva del sistema. En esta posición, se ha "asociado en el
perspectiva de todo el sistema ". Para tomar la cuarta posición, a un lado y
adoptar la perspectiva de todo el sistema para que no se puede considerar
que contribuiría al interés superior del sistema. Un formato lingüística
para esta posición va: "Si tenemos en cuenta nuestros objetivos comunes ..."

La quinta posición Perceptual

Atkinson (1997), en un manuscrito inédito titulado Cinco ideas centrales
sugiere otra posición perceptual "una posición perceptual universal."
Esto resulta de la aplicación de los cuantificadores universales (todo, siempre) a nuestro
pe Si lo hace, "trampolines nosotros a la idea valiosa de lo universal
posición perceptual. "(p. 24). Esto proporciona el nivel más grande y más amplia
punto de vista de todos.

Al tomar esta posición meta de todo, podemos entonces aprender a asumir
múltiples posiciones perceptivas e incluso cambiar rápidamente entre ellos.
Además, aumenta nuestra flexibilidad de la conciencia para que no nos
atrapado en cualquier posición.

Esto puede implicar la "sobre-ver a través del tiempo"-ver las cosas como
progresar a través de y con el tiempo. Ninguna de estas posiciones ofrece un super ior
posición a la otra. Cada posición tiene la misma importancia. El comunicador sabio
sabe cómo mover a voluntad desde una posición a la otra.

Basta pensar lo que sucedería si se quedó bloqueado en cualquier posición. Una persona

atrapado en primera posición se encontraría a sí mismo un egoísta. ¿O si?
Conoces a alguien que vive en primera posición? Una persona atascado en segunda po sición
viviría en constante excesivamente influenciado por las opiniones de otras persona s. En mi PNL
clases, después de que yo (BB) explican la segunda posición, y como los que viven en

segunda posición tienden a dejar que la situación de otras personas a determinar su estado, digo,
"La segunda posición funciona como la posición de la co-dependencia". Casi
cada vez que hago esto, voy a escuchar varios suspiros provienen de los estudian tes, ya que
darse cuenta de qué y cómo se han hecho a sí mismos para permitir que otros
controlar sus estados.

Posiciones perceptivas

Una persona atrapado en tercera posición se
soltarse y sin sentimientos. Otros
percibir estas personas como "corazón frío".
De hecho, me he dado cuenta que las personas que viven en
tercera posición se encuentran como los solitarios
de países del mundo. Muchos, pero no todos, también tendrá
las características de la auditiva digital
Persona Estas personas proporcionan a la sociedad de su
pensadores y filósofos. Vivir la vida

independiente permite a una persona para analizar objetivamente.

Todo el mundo se mueve de una posición a la otra. Para la mayoría, pasando de un posición a otra flujos con la vida cotidiana. La capacidad de moverse de un al otro, ya sea consciente o inconscientemente, permite a una persona actuar con

sabiduría y responder apropiadamente. Al pasar entre la percepción posiciones, se le añaden riqueza y la elección de sus conversaciones.

Ejercicio: Posiciones perceptivas

Intente este experimento. Recordemos el pasado los principales argumentos que tu vo con alguien.
Asociado en su cuerpo (primera posición) al ver lo que vio, el oído lo que has oído, y sentir lo que sentiste. ¿Todavía se siente la misma emociones negativas que sintieron entonces? Ahora, imagínate a ti mismo flotando f uera de
su cuerpo y flotando en el cuerpo de la persona que discutió con (Segunda posición). Mira a través de los ojos de uno mismo. Observe cómo se mirado en el calor de la discusión. ¿Qué tono de voz usaste?
¿Cómo se siente cuando se mira a sí mismo y escuchar su tono de voz? Ahora imagínese disociado de todo el evento (tercera posición). Mover mismo a un lado donde se puede ver a ti mismo ya la persona discutiendo entre sí. ¿Cómo ve la discusión de esta disociado la posición. Observe su reacción y sentimientos y cómo se diferencian en cada posición. Su percepción de la discusión ha cambiado ahora que han sido en todas las tres posiciones? ¿Te has dado una respuesta diferente a la persona que hubiera hecho esto en el argumento?

El patrón de posiciones Perceptual Alineación

A veces nuestra capacidad de percibir las cosas desde fuera de nuestros propios ojos (firstperson
percepción) y de fuera de los ojos de otra persona (secondperson la percepción, la perspectiva de "empatía"), y de un observador posición (percepción de tercera persona) pone fuera de la alineación. Estructuralmente , cada uno
de estos recursos perceptivos pueden operar como "piezas separadas".

Una persona
atrapado en:

Se convierte en

Primera posición

egoísta

Segundo

¿Ama de llaves?

posició

salvador

Tercer puesto -

= Frío y
insensible

Estas tres posiciones perceptuales se refieren a las tres maneras en que podemos "mirar"
mundo. Como hemos visto, conceptualmente, podemos ser atrapados en una
u otra posición. Aquellos atrapados en su posición en primera persona puede llegar a ser totalmente
referencia a sí misma en su visión de las cosas para que ellos piensan y sienten, en gran
Caminos "narcisistas". Se procesarán las cosas sólo en términos de sí mismos.
Aquellos atrapados en la posición de la segunda persona tienden a ser totalmente o tra de referencias
en su perspectiva y pueden quedar atrapados en el papel de salvadores y
cuidadores con exclusión de cuidar de sí mismos. Las personas atrapadas en
tercera posición puede tomar un punto de vista histórico, una vista culturales, etc, para que
vuelto tan disociado de su cuerpo y las emociones que parecen más
como robots que las personas ("Equipo" de Satir postura-ver Capítulo XII).

No sólo podemos quedarnos atascados en una posición, pero podemos experimentar un fu era ofalignment
entre estas posiciones perceptivas. También pueden surgir problemas
de tener partes de nosotros mismos reaccionan de diferentes posiciones perceptiv as.
Cuando eso sucede terminamos trabajando contra nosotros mismos. La alineación perc eptual
posiciones en todos los sistemas del representante, resultados en congruencia in terna y personales
Lo potente Este modelo también nos permite resolver el conflicto interno y alcanza r
alineamiento interno.

Utilice este patrón de triple descripción cuando usted u otra falta de una plena
conciencia o perspectiva sobre un problema dado. Lleve los tres puestos a
ampliar su pensamiento-sentimiento. Esto realmente puede enriquecer las perspect ivas de tal
situaciones como la resolución de conflictos, mediación, otros que influyen, persona l
flexibilidad, etc La tecnología nos permite obtener una perspectiva más amplia
e información sobre las situaciones problemáticas.

El Patrón

1. Identificar la información de destino. Especifique una limitación, un problema o una situación
en el que usted (u otra) se siente atrapado. "Por favor describa la situación
en la que le gustaría tener una respuesta más congruente ".

2. Identificar el visual, auditivo y kinestésico factores dentro de cada
posición perceptual.

un. Visual: ¿Qué y cómo ve usted la situación? - ¿De que?
posición perceptual? Si hay dos o más partes "conceptuales" o
entidades que hacen referencia a este mismo tema, compruebe lo perceptual

posicionar utiliza cada parte. ¿Algunas partes ven la situación de un observador o de los ojos de otra persona? Busque la posición del cada parte. Señale (interna o externamente) donde usted los encuentra. Hacer algunas de las partes parecen más cerca de la situación de los demás? ¿Como

tiene cada parte ve la situación. ¿Qué hace cada parte realmente ver? ¿Qué diferencias se producen entre ellos?

b. Auditivo: ¿Qué sonidos y las palabras no se enteró de la situación? Desde qué posición perceptual oyes estas cosas? Si usted tiene dos o más partes, en referencia a la misma, lo que hace cada parte Dile... " Preste atención a los pronombres que cada parte utiliza. Una parte en el

modo de observador tendrá una voz neutra y se referirá a "él" o Ella? Una voz "otro" se suele hacer referencia a "usted" con más tono sentencioso. La Voz "yo" usará "I", y "yo". donde exactamente en su cuerpo ¿me oyes cada parte? (Posiciones laterales a menudo indica otra u observador; auto por lo general proviene de las cuerdas vocales texto.

{0}c.{/0} {1} {/1} Kinestésica: ¿Qué sientes acerca de la situación? - ¿De que? posición perceptual? En varias partes, ¿dónde siente cada parte de tu cuerpo? ¿Qué emociones experimenta con cada parte ¿Tiene algún partes neutrales, como si sólo se observa y no experimentan la vida?

3. Vuelva a alinear posiciones perceptivas en todos los sistemas de rep. Para el observador alineación (tercera posición), ve a través de los controles de VAK.

un. Visual: Pida la pieza observador, "¿Quieres que comunicar cualquier información que haya reunido a la parte de auto? " Continuar con el el diálogo hasta que yo y el otro igualmente ver la situación.

b. Alineación auditiva: Pregunte por parte de observadores: "¿Te cambiará pronombres para apoyar el auto con 'I', 'él', o 'no?' " También, por favor usar "yo" el tono de voz.

{0}c.{/0} {1} {/1} Cinestésica: Pida la pieza observador, "¿Estaría usted dispuesto a cambiar los sentimientos de aquellos compatibles con los sentimientos de auto ". También moverse sentimientos hacia el lugar donde el "yo" tiene sentimientos.

4. Alinear su auto en términos de las posiciones perceptivas VAK. Asegurese que se ve desde su propio punto de vista y fuera de sus propios ojos. Hacer Asegúrese de que su lugar de voz surge de sus propias cuerdas vocales y que se utiliza 'I' pronombres. Asegúrese de que todos los sentimientos vienen del interior de la 'Uno mismo y reflejar estados ingeniosos ".

5. ¿Es otra alineación (segunda posición) de la misma manera. "Por favor, ajuste sus percepciones para que sean compatibles con el punto de vista sostenido por sí mismo ". Mueve la posición de "otros" en el lugar ocupado por uno mismo. Por favor, mueva

la voz que se oye a la zona de las cuerdas vocales y tienen que representar a la auto
con lo que cualquier información enriquecedora a la "posición propia. Alinear sentimientos
del "otro" a las de 'ser'. Integrar los sentimientos de un modo tal que
hacer que el 'yo más flexible y creativo.

6. Ejecutar un chequeo ecológico. ¿Todas las partes se sienten alineados y en armonía?

{0}7.{/0} {1} {/1} Ritmo futuro. Permítase ahora a tomar conciencia de la nueva conducta
posibilidades. "Describir las nuevas habilidades y comportamientos que ahora
esté disponible para usted. Y se nota a sí mismo actuando en
el futuro como el "auto parte aumenta en riqueza y flexibilidad." Si el
"Otros" objetos parciales a la integración, puede solicitar que esta parte de retorno
a la persona a la que los pensamientos y sentimientos pertenecen.

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. Sin referirse a sus notas, enumerar y describir los cinco Perceptual
Cargos

2. ¿Qué posición que favorece tanto que se tiende a utilizar como su
Posición por defecto perceptual?

3. ¿Qué otra posición perceptual se siente como el mayor tramo para usted?

4. ¿Tiene algún Posiciones perceptivas en el que puedes ser el
Atascado

5. ¿Qué procedimientos facilitará que usted (o alguien más) desarrollar más
flexibilidad de la conciencia acerca de las posiciones perceptuales?

Capítulo 4

Presupuestos PNL
Para construcción de Ingenio

Pensando teoría sobre la teoría

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

- Los fundamentos teóricos del Modelo de la PNL
- Los presupuestos centrales que crean empoderamiento
- La diferencia fundamental entre "mapa" y "territorio"
- La actitud de la PNL en la comunicación

• El carácter sistémico de la PNL

• La importancia de la flexibilidad

• La actitud que nos ayuda a tomar una actitud positiva

Teniendo en cuenta el contexto

Discernir el significado propio de la cosa, hay que mantenerlo en su contexto. L
a
contexto original surgió de la terapia, los sistemas familiares, gestalt perceptua
l
psicología, primer plano / fondo, la informática, etc Tiene todo
que ver con la comunicación y con la estructura de la excelencia en
diversos comportamientos humanos. Olvidar que el contexto o para juzgarlo por ot
ro
marco o criterio, inevitablemente, conduce a la incomprensión, innecesaria y
juicios erróneos y la falta de algunos recursos que puede utilizar para
mejorar nuestras vidas.

El contexto de las preocupaciones de PNL con el acceso a la mentalidad, el estad
o, y las habilidades necesarias
para la comprensión y lograr una comunicación exitosa y
el cambio personal. Como tal, se refiere a cómo funcionan los procesos, no el orig
en o
origen de dichos recursos. Se mantiene alejado de la teoría, la moral (derecho e
juicios equivocados) y explicaciones, ya que se centra en lo que funciona y
cómo podemos modelarlo.

En su preocupación terapéutica, la PNL tiene como objetivo descubrir los métodos del e
stado de la técnica de
sacar a la gente de sus pequeños, limitados, inexacta, y doloroso perspectivas
que los mantienen encerrados en los hábitos disfuncionales. Por lo tanto, se refie
re a la
cuestión del cambio de los significados que las personas atribuyen a las cosas que
 mantienen
ellas limitadas y en el dolor. Sin prescripción sentido, NLP sugiere

métodos eficaces para el cambio de significados, cómo alterar la percepción, cómo
asumir nuevos y diferentes marcos de referencia, etc

La aceptación de la epistemología de la Semántica General, la PNL se corresponde con e
l
Propuesta cognitivo-conductual que, con respecto a las cosas en el interior huma
no
psicología, pensando en sí juega un papel central y crucial. Por lo tanto la forma e
n que
mapear nuestra realidad interna sobre el territorio que marca la diferencia en e
l
mundo.

PNL también funciona en el contexto de los recursos. Se supone que con el fin
para una persona para hacer un cambio positivo y modelo de excelencia, se necesi
ta mucha
de sentimientos de confianza y seguridad de que se produzcan tales cambios. esta

implica encontrar recursos suficientes para ejercer en una persona. En la PNL que comúnmente acceder a la curiosidad, la flexibilidad, el sentido de las posibil idades, el deseo
para el cambio, etc PNL en sí no hace suposiciones acerca de lo que estos recursos provienen.

PNL reconoce que la "mente" implica algo más que la información de la superficie en cualquier momento dado dentro de la mente consciente. Sobre la base de numerosos

experimentos y los modelos científicos sobre neurología humana y "mente" PNL sólo busca acceder a estos aspectos no-conscientes de la mente que dirige el sistema nervioso autónomo.

La primera Satir modelado y Perls, PNL asume el valor de ver una persona como "respuesta-poder" ("a causa") por su propia vida. Esto está en contraposición con algunas psicologías que consideran una persona como víctima de la formación de la primera infancia, la genética, el orden de nacimiento, trauma, et c

Presuposiciones teóricas Supuesto de PNL

Ahora queremos pasar de la neuro-lingüística aplicada a una más filosófica punto de vista sobre el modelo de la PNL. Para ello queremos dar un paso atrás y considerar el modelo en términos de sus fundamentos teóricos. Tenemos estructurado este capítulo en torno a una lista de las presuposiciones fundamental es de la PNL como
formulada por Bodenhamer (1995) 5. Todos los de la terapéutica primaria técnicas de la PNL se remontan a estas presuposiciones.

Hemos señalado antes que el NLP desarrolladores y de la comunidad que no piensan de la PNL como una teoría, sino como un modelo. ¿Cómo una teoría difiere de una MODELO Una teoría entra en explicaciones de por qué funciona un sistema. PNL hace No hagas esto. Un modelo simplemente describe, de una manera paso a paso, cómo uti lizar
el modelo.

PNL presupuestos para Ingenio Building

¿Eso quiere decir que la PNL no tiene fundamentos teóricos? ¡Por supuesto que no! Cada sistema y cada modelo opera por algunos teórica asumida entendimientos sobre el mundo, la gente, Dios, etc Algunos sistemas pasan gran cantidad de tiempo y energía en el desarrollo de sus teorías, la defensa de su teorías, argumentando en contra de las teorías de otros sistemas, y el uso de la com unidad científica
método para realizar experimentos sobre la validez de las teorías. PNL hace No hagas esto.

¿Qué hace la PNL? Simplemente se asume una cierta ideología-y anuncia estos presupuestos en la delantera. En otras palabras, se pone su epistemológico locales en la mesa de admitir que "no pueden probar estas ideas." "No podemos demuestran que se erigen como "verdadero" o "derecha", o que se comprometen cualquier "realidad última", pero sí aceptarlos. Lo hacemos porque nos encontramos útiles en la tarea de hacer cambios y lograr cosas ".

Korzybski (1933, 1994) describe la epistemología (la rama de la filosofía que estudia la naturaleza del conocimiento, sus presupuestos y las fundaciones,

y su alcance y validez) en términos muy similares. Sostuvo que una vez que
damos cuenta de que no tratamos con la "realidad" directamente, sino sólo indirect
amente a través de nuestra
del sistema nervioso y de los receptores sensoriales y entender la fundamental
diferencia entre el "mapa" y "territorio", entonces también nos damos cuenta de qu
e
nunca puede "decir" todo sobre cualquier cosa, así que no podemos simplificar el
territorio de la realidad. Tampoco podemos, a través de nuestros poderes humanos,
jamás "estado" de la
principios fundamentales del universo, tenemos que operar lingüísticamente,
y por lo tanto mental, de "términos no definidos" y suposiciones. Por lo tanto, pa
ra
el bien de la ciencia y la cordura, Korzybski argumentó que tomamos el enfoque
de anunciar nuestros "términos no definidos" en la delantera.

PNL no precisamente esta-anunciando sus "términos indefinidos" y no definidos
creencias en la lista de "las presuposiciones de NLP." ¿De dónde salieron estos vien
en?
A partir de los fundamentos teóricos que se han encontrado en los sistemas que
se modelaron: psicología de la Gestalt, la terapia familiar sistémica, Ericksoniana
comunicación hipnótica-médicos, general-semántica, la cibernética, la información
sistemas, la gramática transformacional, cognitivo-conductual
la psicología y la antropología batesoniano.

Consideremos ahora estos presupuestos y probar por ti mismo. Nosotros Creemos:
usted encontrará que no contradicen las creencias / valores de la mayoría de la gent
e.
PNL ofrece herramientas sin igual para trabajar con la subjetividad.

Los Presuposicional Creencias PNL

La importancia de nuestras presuposiciones radica en la forma en que operan como
 tácito
Creencias. Nos inevitable e ineludiblemente hemos presuposiciones que operan

controlar nuestros "términos no definidos" y entendimientos. Una creencia, como co
ncepto,
teoría, paradigma, etc, describe una estructura básica en nuestro modelo del mundo
que sostenemos como verdadero. A menudo llevamos a cabo diversos grados de creen
cia. Nosotros Creemos:
cosas fuertemente, otras cosas no tan fuertemente. Las creencias que sostenemos
muy
querida y que impulsan nuestros pensamientos y acciones que llamamos creencias f
undamentales. Utilizamos
como nuestros presupuestos.

Las creencias actúan como filtros principales neurológicos que
determinar la forma en que percibimos la realidad externa.
Nuestras creencias sobre lo que valoramos como importantes
o no es importante formar poderosamente nuestra
percepciones, al igual que otros trastornos neurológicos inconsciente
filtros (los meta-programas de introversión /
extroversión, motivado por quiere o
elementos a evitar, gestalt frente detalle pensamiento,
, etc Hall & Bodenhamer, 1997c).

Si utiliza un ordenador, ya sea que lo sepa o no, el equipo tiene
algún tipo de sistema operativo por el que se ejecuta. Hemos escrito este texto en

Computadoras compatibles con IBM que utilizan el sistema operativo Windows. En u
n
forma similar, la PNL también tiene un sistema operativo que se ejecuta-estos
"Presuposiciones de NLP." Permiten al sistema de procesos, tecnologías,
conocimientos y habilidades para su funcionamiento.

Presupuestos de procesamiento mental:

1. "El" mapa "no es el" territorio "(" el menú no es la comida ").

2. Las personas responden de acuerdo a sus mapas internos.

3. Significado opera contexto-dependiente.

4. La mente y el cuerpo, inevitablemente, e inevitablemente se afectan mutuament
e.

5. Habilidades individuales funcionan mediante el desarrollo y la secuencia de l
os sistemas de rep.

6. Respetamos el modelo del mundo de cada persona.

Presuposiciones sobre el comportamiento humano / respuestas:

{0}7.{/0} {1} {/1} Persona y comportamiento describen fenómenos diferentes.
 Nosotros "somos" más que nuestra conducta.

8. Cada comportamiento tiene utilidad y la utilidad-en algún contexto.

{0}9.{/0}{1} {/1} Se evalúa el comportamiento y el cambio en términos de conte
xto y la ecología.

Presuposiciones comunicativas:

{0}10.{/0}{1} {/1} ¡No nos podemos comunicar!

11. La forma en que nos comunicamos afecta a la percepción y recepción.

{0}12.{/0}{1} {/1} El significado de la comunicación reside en la respuesta que
 obtenga.

13. El que se establece el marco para la comunicación, controla la acción

14. No existe el fracaso - solamente existe la retroalimentación!

15. La persona con la mayor flexibilidad ejerce la mayor influencia en el sistem
a.

16. Resistencia indica la falta de una buena relación.

Las creencias actúan como los principales
filtros neurológicos que
determinar la forma en que percibimos

la realidad externa.

Nuestras creencias acerca de lo que

valor como importante o no

importante dar forma poderosa

nuestras percepciones.

PNL presupuestos para Ingenio Building

Learning-Choice-Cambio de Presupuestos:

{0}{/0}{1}17. {/1} Las personas tienen los recursos internos que necesitan para tener éxito.

18. Los seres humanos tienen la capacidad de experimentar el aprendizaje de un j uicio.

19. Toda comunicación debe aumentar la oferta.

20. La gente a tomar las mejores opciones que se les ofrecen cuando actúan.

21. Como respuesta, las personas capaces, podemos dirigir nuestro propio cerebro y controlar los resultados.

Incoming Information

del mundo exterior
entra en la cabeza
a través de nuestros sentidos:

Información Interna

entra en nuestra nervioso
sistema (cerebro) y se
interpretado como:

Experiencia Subjetiva

La información es
construido o
recordado como:

Ojos visuales
Oídos auditivos
Kinestésica piel / cuerpo

(V)-Pictures
(A)-Sonidos
(K)-Sentimientos

(V)-visuales, Fotos
(A)-Sonidos, ruido
(K)-sensaciones, sentimientos

Figura 4:01 El Modelo de Comunicación PNL

Manual del usuario para el cerebro

El sistema operativo de Presupuestos

Presupuestos de procesamiento mental

1. "El" mapa "no es el" territorio "" o "El menú no es la comida"

Así como un "mapa" en realidad no consiste en el "territorio" que representa, la palabras que usamos no comprenden el evento o tema que representan. Territorio. existe como realidad ahí fuera, más allá de nuestra piel, compuesto por miles de millo nes de
estímulos por segundo-un mundo en constante cambio de los electrones de baile, en última instancia, la energía. "Map" describe lo que existe en nuestros cuerpos (n eurológico
la recepción de las manifestaciones de energía) y lo que existe en nuestras cabezas (", Psíquicas" entendimientos conceptuales sobre el territorio). Así que tenemos de dos
niveles fenómenos realidad aquí-externa y la realidad subjetiva interna.

Lo que sucede en el interior de nuestra cabeza
relativa a un evento no

comprender el evento, sólo

comprende la percepción de

ese evento.

Lo que sucede en el interior de nuestra cabeza en relación con una
caso no comprende el caso, sólo
comprende la percepción de ese evento. esta
comprensión impacta en críticamente todo lo
Quiénes somos ¿POR QUÉ? Debido a que cuando experimentamos
un evento externo, tratamos de hacer sentido de ella. En
nuestro intento de dar sentido a ese evento, se construyen representaciones inte rnas
(IR) en la mente de ella. Estos representaciones internas incluyen información recibida a través de todos nuestros sentidos. En otras palabras, nuestro IR tiene el
VAKOG componentes como su constitución de componente, además de idioma.

Sobre la base de este hecho fundacional semántica general, la PNL hace maravilloso uso del hecho de que las representaciones internas no existen en el mismo nivel lógico como el evento en sí. Esta distinción explica por qué podemos sólo relacionarse con el mundo a cabo allí a través de nuestro procesamiento neuro-lin güística. dios
nos dio numerosos portales de (los sentidos, receptores de de sentido) al mundo- y, sin embargo
existimos "aparte" de ella al mismo tiempo dentro de ella.

El siguiente conclusión esto conduce a implica la imposibilidad-neurológica nunca podremos representar a un evento externo tal y como existe allí. Considere lo siguiente: I veo una manzana. I hago una imagen interna de la misma

. Los conos y bastones
a mis ojos me dan la sensación interna de "color". Mis otros sentidos enriquecen
imagen. Pero independientemente de cómo rica, variada, o completa, mi foto de ella

funciones sólo como un "mapa de" de la misma. Si nos fijamos en la misma manzana,
no lo harás
entretener exactamente la misma imagen, porque su sistema nervioso, de los nervi
os
caminos, etc, no funcionan con exactitud y precisión de la misma manera como la mía.
Dos
las personas ven un accidente desde una posición muy similar (no "el mismo")
pero cuando lo reportan, surgen diferencias entre los informes. ¿POR QUÉ?

Debido a las diferencias en su percepción derivados de las diferencias en
su procesamiento neuro-lingüística individual y representaciones internas.

La base de la diferencia? Cada uno representa el accidente con poco
diferentes sistemas nerviosos y las mentes! "El" mapa "no es el" territorio "."
O,
en otras palabras, "El menú no es la comida." Nosotros no operamos directamente so
bre
del mundo, sino en nuestras percepciones particulares del mundo. Independienteme
nte de los
evento externo, como sujetos, cada uno de nosotros constructo de nuestra propia
subjetiva interna
realidad de la misma y que constructo interna determina nosotros los-nuestros pe
nsamientos,
emociones, la respuesta.

Nosotros nunca podemos representar a un evento externo
exactamente como se it "existe hacia fuera allí."

Por lo tanto,

"El menú no es la comida."

2. Las personas responden de acuerdo a sus "mapas"

Nosotros no operamos directamente sobre

del mundo, pero en nuestra persona

percepciones del mundo.

Con el mapa / territorio distinción, nuestro
"Mapa", como nuestro percepción de la el territorio,
determina o controla tanto nuestras percepciones
y nuestras respuestas. Respondemos a la
mundo, no como existe-pero el mundo

de acuerdo a nuestro "mapa" de la misma. Esto pone de relieve la importancia últim
o de la

hacer frente a nuestros "mapas" humanos de los el mundo.

Estos "mapas" neuro-lingüísticos consisten en nuestras creencias, valores, las actit udes, las
de idiomas, recuerdos, y otros filtros psicológicos. Dentro de nuestra conciencia,

que experimentamos estos "mapas de" internos como, simplemente, nuestros "pensam ientos"
a través de nuestro sistema de rep (vea la Figura 04:01). Yet "como nos así que pens amos-así que estamos." En
este forma en que nuestros "mapas" representacionales internos interactúan con nue stra fisiología
para producir nuestros estados. Entonces nuestro estado impulsa nuestro comporta miento. Esto significa que
nuestra percepción opera como nuestro proyección. Se determina nuestras acciones.

David Seamands (1988) en la Sanación para los Emociones Dañados le dijo a acerca de la
trabajar de la famosa cirujano plástico, Maxwell Maltz. El Dr. Maltz se inició a notan que muchos pacientes experimentaron las mismas problemas de personalidad d espués de
la cirugía como antes. Incluso pesar de que su la cirugía mejoró dramáticamente su apariencia, ellos todavía vio a a sí mismos como fea (p. desde ,58 hasta 59).

¿Cómo podía a alguien tener cambios fisiológicos obvias hechas a su
rostro a través de la cirugía plástica y sin embargo, actuar como si gorda ante el cam bio? Todo el mundo

lo demás tomaron nota de las mejoras en la su apariencia. Pero el individuo
insistido en que que pudieran ver ningún cambio. Usted sabe la respuesta. sin emba rgo.
externamente sus caras habían cambiado sus "mapas" internos no tenían.

Nosotros respondemos de acuerdo a nuestra "map" interna de el mundo. También lo ha ce todo el mundo
más: Todo el mundo usa su modelo de para guiar a sus las percepciones, pensamiento s,
emociones, y acciones. Esto incluye a su cónyuge, hijos, amigos,
los padres, figuras de autoridad, etc Antes de que podamos esperar que alguien p ara cambiar
su forma de pensar, emoting, respondiendo, etc, su "mapa" interior deben basarse

cambios. Para ayudar a los a alguien en el cambio de de que, debemos desarrollar lo suficientemente flexibilidad
en la comunicación de de que podemos asistirles en cambiando su interna
MAP

Antes de esperar que alguien cambie

su forma de pensar, emoting, respondiendo, etc,

su "mapa" internal debe cambiar.

3. Significado opera contexto-forma dependiente de

Todos los palabras requieren algún
contexto para significado.

Esta presuposición se refiere a la primera uno. Lo
estados que todas las palabras requieren un poco de contexto para
un significado. En a sí mismos, palabras contienen ninguna
un significado. A estado de cuenta o un acto en un solo
contexto puede significar algo enteramente diferente en otro contexto. Cuando I
decirle a mi padre, "I Te quiero!" ese significado difiere de diciéndole a mi wife
", I
amo. El contexto de los determina declaración o marcos de el significado
de la declaración.

O'Connor y la Seymour (1,99 mil), escritura,

"Events suceden, pero hasta que nos les damos significado, ellas relacionan con
el resto de la vida,
y evaluar los posibles consecuencias, ellos no son importantes. Nos aprendemos
lo que que significan las cosas a partir nuestra cultura y crianza individual. "
(p. 131.

Para parafrasear a el proverbio Jewish, "A medida que un evalúa los persona (const
ructos
significado, calcula, reconoce) en su alma, así que él es. "

"Hay es hay contenido en
vale la pena contenido de sabiendo ".

Tad James

Dado que significado opera en un dependiente del contexto
forma en, el contexto (frame) controla principalmente
significado-el contexto nosotros acepta la como se dando toda la
frame que nosotros atribuimos. Tad James declaró, "Hay
hay contenido en el contenido de vale la pena conocer ". esta

hace hincapié en este NLP fundamental principio-a saber,, experiencia interna,
y el cambio de esa experiencia, se produce a través de cómo que hemos utilizado nues
tra
los procesos de mentales para CODE o el recodifican el contenido. Así que, cambiar
la estructura de
imágenes internas, etc y se cambia la experiencia.

Este proceso de contextual, o punto de vista estructural, identifica el corazón de

PNL. Cuando permanecemos "en el contenido de" vivimos en la "hoja de." Sólo cuando
nos
pasar de la contenido a proceso de Cómo podemos elevamos por encima de un mapa y c
omprendamos su
estructura de la territorio.

Cuando un cliente dice, "I soy deprimí," nosotros No les pedimos a, "¿Qué causa la tu
depres Sus respuestas a esa no van a curar cualquier cosa! Encontrar a externa
causa no sana a los interna el dolor-it sólo proporciona razones que apoyan
que el dolor! No se ha sabio. Existe Un problema interno como lo hace porque de
su
. Así que preguntes, "¿Cómo lo haces eso?"

Esta pregunta la forma en permite a que nos movamos desde el nivel de contenido de la la depresión
a la nivel de proceso. Cuente con confusión. El cliente de va a por lo general res ponder,
"¿Qué quieres decir? '¿Cómo' Qué hago eso? " Ayude a la turno de persona, "Sure. TÚ experimentar esta tremenda habilidad llamada 'la depresión, el bricolaje no es así? " bien
sÍ "Entonces, ¿cómo Qué se obtiene a ti mismo en tales un estado? Si I tomé a vuestro luga r para
un día, ¿qué iba yo a que tenga que hacer para pensar y sentir como usted lo hace? " " Lo que usted hace
hacer dentro de tu mente-body para crear el la depresión? " De esta manera, contin uación búscamos en
para el proceso de (el proceso neuro-lingüística) dentro del cliente que habilita el

ellos para de código y a continuación, la depresión experiencia. Una vez que descubrim os la estructura,
somos líderes en el cliente para cambiar la estructura. Y eso cambia el experiencia.

La pregunta la forma en permite a que nos movamos desde el
nivel de contenido de el problema a la nivel de proceso.

4. Mind-and-body, inevitablemente, y ineludiblemente afecta a uno al otro

A pesar de hablamos de "mente" y "cuerpo" como si ellos operan de forma independ iente de
uno al otro-no lo hacen. Ellos no pueden operar así que. En Semántica General nos describir este especie de separando de fenómeno inseparables como un "falso-tofact "
"Elementalismo." Korzybski (1941/1994) argumentó enérgicamente que
elementalismo surge de mentes primitivas y formas de lenguaje y trabaja para
nuestro detrimento. Cuando ponemos los guiones entre los términos que podemos crea r un mundo más
comprensión holística y sistémica.

Hoy en día, muchos en la comunidad médica también han llegado a entender
la cantidad de funciones de mente y cuerpo como una sola. Después de todo, la "men te" se produce dentro de
el cuerpo (sistema nervioso) y cuando se inyecta drogas psico-dinámicos
en ella la "mente" se convierte en muy afectada! Asimismo, al inyectamos
pensamientos, ya sea agradable o desagradable, en la "mente", el cuerpo se convi erte en
afectados. La mente y el cuerpo funciona como un todo cibernético.

La mente-bod} / funciona como un

toda cibernético.

La interacción mente-cuerpo

explica además lo que llamamos

el "efecto placebo."

La interacción cuerpo-mente también explica
lo que llamamos el "efecto placebo". Por año
los médicos han experimentado con inertes "azúcar
píldoras "(placebos) en contra de la medicina activa
para ver si se produce el efecto de un fármaco debido
el efecto químico dentro de la droga o
porque la persona cree que ha recibido "la medicina." Como nos
probar casi todos los fármacos hasta contra placebos, tenemos una inmensa literatu
ra
comparación. Y para disgusto de algunos médicos, muchos experimentos tienen
se muestra no sólo una reducción significativa en los síntomas por los placebos, pero
muchos
han mostrado como buenos resultados, ya veces los placebos se obtienen mejores r
esultados que el
fármaco activo! Los estudios han indicado en repetidas ocasiones que la creencia a
cerca de un
en particular medicamento afecta enormemente la eficacia de la
Medicinas:

Más recientemente, Frank (1973) y Kirsch (1990), junto con otros estudios tienen
examinado "el efecto placebo" en la terapia. Aquí "placebo" no
constará de pastillas inertes, pero en tales universales (escuchar, simpatía, don de

esperanza, estímulo, fe en un cliente, la confianza en el terapeuta o en la
intervención, etc.)

¿Dónde se siente su dolor emocional en su cuerpo? ¿En qué órgano del cuerpo
¿Ahora siente que sus emociones? Ese lugar podría muy bien convertirse en su
siguiente locus de la enfermedad. Hoy trazamos muchas enfermedades físicas que emo
cionales
estrés: úlceras, colitis ulcerosa, la migraña, la artritis, el asma, alergias
e incluso el cáncer. En la terapia vemos a las personas que vienen con el estómago
, problemas de presión arterial alta, dolores de cabeza y lesiones en la piel y de
jan
sin esos problemas fisiológicos, una vez que experimentan sanación en su
mente-emociones.

La investigación médica moderna de hoy acerca de la conexión entre mente y cuerpo se r
elaciona
que tenemos aproximadamente cien mil millones de células nerviosas individuales de
ntro de nuestra
cuerpos? La mayoría de estas células nerviosas en el cerebro ocurren. Cada uno de nu
estros
cien mil millones de neuronas se conectan a por lo menos mil otros. Sin embargo,
 estos
conexiones entre las células nerviosas no se producen en una directa y mecánica
así como damos cables eléctricos.

Neurofisiologo Paul A. Goodwin (1988) explica que

"... Se conectan neuroquímicamente, a través de un dispositivo conocido como una sin
apsis-
en realidad sólo un pequeño espacio entre las neuronas adyacentes, la brecha es arqu
itectónicamente

El sistema de repetición tiene clave wvo

componentes en la PNL

modelo: submodalidades y

estrategias futuras.

PNL presupuestos para Ingenio Building

Tomando todos estos pedazos secuenciales como una fórmula paso a paso para su estrategia de motivación para levantarse por la mañana, se tiene:

Ae -> Ayuda -> Ki -> Ki -> Ayuda -> Auxilios -> Ke

Una estrategia describe la secuenciación de los sistemas de rep, que proporciona u na
diseñar lo que podemos producir un resultado determinado. Robert Dilts (1980)
escribió: "Todo nuestro comportamiento público es controlado por las estrategias de procesamiento interno"
(pág. 26). El cerebro tiene una estrategia para la generación de todas las experienc ias
tales como el aprendizaje, la enseñanza, la motivación predicación, la ortografía, amar, odiar,
prestar atención, y para todos los comportamientos observables.

Formalmente, un estrategia se refiere a cualquier interna y
set externo (orden, sintaxis) de experiencias
que produce consistentemente una específica
del resultado. La mayor parte de nuestras estrategias para la vida,
relacionarse, pensar, relacionarse, etc, desarrollar
a una edad temprana. Inconscientemente hemos aprendido
que una secuencia específica de los sistemas de rep

produciría un resultado determinado. Desde entonces generalizada que la estrategia a

todas las ocasiones de llamadas para ese resultado.

Considere el poder de una buena estrategia frente a una mala estrategia en relac ión con la
tarea / comportamiento de ortografía. Una estrategia de ortografía útil y productivo v a
en los siguientes términos. En primer lugar, se oye una palabra (Ae-auditivo exter no),
luego de hacer una imagen de la palabra (Vc-visual de constructo) y mirando
que usted se siente bien / derecha sobre su ortografía correcta (Ki +). Entonces, para ensayar la
ortografía, que recupera la imagen de la palabra (Vr-visual recuerdo). Bueno
ortografía suelen mirar hacia arriba o hacia adelante al ver internamente la palab ra
y tener una buena sensación de opresión en ello. Al ver la palabra, ahora se puede
deletrear la palabra verbal (digital Aid-auditivo, interna). Luego, con la
sensación de familiaridad para deletrear correctamente (+ Ki-cinestésica interna), q ue
deletrearlo externamente (Ade-auditivo externo digital). La estrategia ortográfica

campeones va: Ae -> Vc -> Ki + -> Ade.

O'Connor y Seymour (1990) que identifican

disléxicos han demostrado la utilidad

de la estrategia de ortografía. Enseñar esta

estrategia para los niños disléxicos a menudo curaciones

muchos de su dislexia. La mayoría de los disléxicos No ven visual o visual recordar

las palabras que deseen escribir. Ellos tratan de deletrear la palabra o auditiv amente

cinestésica. Ortografía auditivamente una palabra (fonéticamente) significa que el son ido

la palabra a sí mismo. Esta estrategia limita en gran medida la cantidad de materi al

puede mantener en la memoria.

Una estrategia se refiere a cualquier

conjunto interno y externo

(Orden de la sintaxis) de experiencias

que producir constantemente un

resultado específico.

Abecedarios Champion visualizar
la palabra antes de que lo dicen claramente.

Por el contrario, los intentos de explicar una palabra
cinestésica dificulta la tarea. Un
ejemplo de ortografía cinestésica haría
consistirá en la memorización de las letras de la palabra
por un cierto toque. Ortografía fonética
(Auditivo) no funcionará mucho mejor. Campeones de ortografía nunca explican
auditivamente. "Wun Wunders qué foenick ortografía methuds arr stil agravio en
skools. "(pp. 182-184)

Cada representación interna de una estrategia también incluye submodalidades.
Por lo tanto, la imagen de la memoria visual de la estrategia de ortografía tendrá s u
submodalidades propios. La cinética interna tendrá su propio cinestésica
submodalidades. Capítulo Dedicaremos un capítulo entero a las estrategias de ver
Cinco.

Estrategia Ortografía: ejercicios para los estudiantes

1. Vr Determine la posición del recuerdo visual del alumno y tener la estudiante seleccionar su color favorito.

2. Ve deletrear la palabra en letras grandes y en el color favorito de la los Sostenga la palabra en la posición de memoria visual del estudiante. El estudiante visualiza, es decir, se toma una imagen de la palabra, total o par cial de la palabra. (Es posible que el trabajo más fácil para el estudiante que comienza a trozo hacia abajo y visualizar la ortografía de sólo tres cartas de una palabra a la vez. Por ejemplo, "creer". Repita los pasos 2 a 4 hasta que la persona se entera de toda la palabra.)

3. Vr Eliminar la palabra a continuación, llevar al estudiante a cambio de sus ojo s a su Posición Vr y pedir al estudiante que ver o recordar la palabra o de la parte de la palabra que tratan de aprender.

4. Aprovecha que el estudiante deletrear la palabra en voz alta.

5. Ke El estudiante copia por la palabra.

6. V Mantenga la palabra en la posición recuerdo visual del estudiante y pídales para ver de nuevo la voz y hacer una imagen interna de la palabra. a continuación.

eliminar la palabra y pedirle que vaya al recuerdo visual y ver la palabra.

{0}7.{/0} {1} {/1} Ke Pídales que escriban la palabra abajo hacia atrás. Repi ta los pasos 6 y 7 hasta que puedan escribir las palabras abajo hacia atrás. Esto asegurará que que "bloquean" la palabra en su memoria visual.

La enseñanza de la estrategia de ortografía

a los niños con dislexia a menudo muchos curas de su dislexia.

8. Ve El estudiante examina una lista de palabras.
Ejemplos: a) bilieve

b) creen

c) pisana

d) bealeave

e) beleev

f) beleave

{0}9.{/0}{1} {/1} Vr El estudiante cambia sus ojos en su posición de recuper ación visual y reconoce la ortografía de la palabra de la lista.

{0}10.{/0}{1} {/1} Ke El estudiante escribe la palabra correcta.

11. Ve El estudiante examina una frase que contenga la palabra ortografía.
Ejemplo: "¿Cómo se escribe cree?"

{0}12.{/0}{1} {/1} Vr El estudiante cambia sus ojos a su posición de memoria vi sual y recuerda
la palabra código de colores.

13. Ke El estudiante corrige la ortografía si ven de forma incorrecta
escritas, o escribir "C" al lado de la sentencia si bien escrita.

La capacidad de recordar las palabras de mejora mediante la práctica de la estrate gia anterior y no
que con sólo volver a leer las palabras de deletreo. Como la capacidad de memoria del estudiante
mejora, que serán más capaces de recordar con más precisión en el marco del
el estrés de un examen.

6. Respetamos el modelo del mundo de cada persona

Si "el" mapa "no es el" territorio "," y si todo el mundo trabaja de su
"mapa" propia, entonces todos los procesos de información en su propio y único
formas. Uno experiencias código asociado (en su cuerpo), otro disociado
(Fuera de su cuerpo de verse a sí mismo). Uno va a crear su "mapa"
compuesta en su mayoría de las imágenes, otra con los sonidos. Reconociendo la
mapa / territorio diferencia, también reconocemos que la gente mapear la realidad
a cabo de diferentes maneras. Esto nos ayuda a respetar el derecho y la responsa bilidad
para tratar con el mundo. Cuando respetamos su modelo de
mundo, los respetamos como personas y que les permite confiar en lo
ayuda que puede ofrecer.

Un riesgo laboral para cualquier profesional de la comunicación surge en este prec iso
Punto Si no respetamos su "mapa" incluso con todos los errores y distorsiones
creemos que contiene, creamos conflictos innecesarios y evitamos
de conseguir oído en absoluto! Si la falta de respeto a otros y su modelo de

Mundial, no vamos a dedicar el tiempo necesario a escuchar, apoyar y
validar. Vamos a entrar de lleno en la refriega "predicación" en ellos, en el
errores en sus "mapas" y evocan en ellos una fuerte defensiva.

Durante mis primeros veinte años como pastor, I (BB) encontré incapaz de ayudar a
"Algunas personas Realmente deseaba ayudarlos, pero después de la primera sesión,
no quería volver a verme! Lo que evocó que la respuesta? Yo no respeto
su modelo del mundo-o por lo menos se sentían que no lo hice. ¿Por qué no?
Porque inmediatamente comencé "predicar" a ellos. Ellos compartirían
algún problema de los que había participado alguna conducta pecaminosa y me
aplicar inmediatamente las escrituras para mostrarles el error de sus caminos! I tomé
un enfoque más confrontacional en el asesoramiento.

Ahora he cambiado completamente mi estilo. Hoy empiezo escuchando
con simpatía a las necesidades y problemas. No estoy necesariamente de acuerdo con

lo que he oído, pero me empiezo a partir de una posición de respeto para ellos y sus

MAP Sólo después de descubrir su intención positiva detrás de la conducta hago yo recurrir a la escritura. Increíblemente, la primera intención detrás del comportamiento difícil nunca viola escrituras. Al aceptar su modelo del mundo que yo establezco relación y obtener su permiso para ayudar.

Presuposiciones sobre el comportamiento humano / Respuestas

{0}7.{/0} {1} {/1} Y persona de comportamiento describen diferentes fenómenos

Nosotros "somos" más que nuestro comportamiento.

Si "el sentido de nuestra comunicación se encuentra en la respuesta que obtenemos", a continuación, algunos de la información más importante que podemos prestar atención a implica una el comportamiento de la persona. Decir esto, implica el comportamiento de que uno no define ellos. Puede expresarlos-sus valores, estilo, etc, pero no identifica ellos.

Al darse cuenta de que cuando una persona realiza una conducta particular y que esto difiere de su identidad última, entonces podemos esperar y esperar que en otra situación o en otro momento que la persona puede comportarse de manera diferente. Eso hace que el comportamiento contextual. Proporcionar otro contexto y la persona puede comportarse de un modo radicalmente diferente. Hacemos un gran error en nuestra relaciones cada vez que igualamos valor o la identidad de una persona con una comportamiento particular. Que "se comporta la gente ..." identifica a las personas en mayor nivel de comportamiento. Lo contrario no es cierto ", comportamientos pueblo ..." A pesar de que si se identifica a una persona con una conducta, que en esencia tiene utiliza la segunda fórmula!

8. Cada comportamiento tiene de utilidad y la utilidad-en algún contexto

Todas las funciones de comportamiento de intenciones positivas.

Esta afirmación no significa que podemos concluir que cualquier comportamiento dado comprende "el comportamiento correcto." Pues claro. Más bien, esta declaración afirma que en el contexto de una persona que realiza una conducta, la comportamiento cumple una necesidad para ellos. Por otra parte, que el comportamiento-en otra contextos (tiempo, espacio, persona)-tiene valor y uso.

El modelo de la PNL se inicia desde

la suposición de que todo

comportamiento tiene una intención positiva

conducirlo.

El modelo de la PNL parte del supuesto
que todo comportamiento tiene una intención positiva conducirlo.
Por lo tanto, todos los comportamientos tiene un valor útil en
algún contexto. De nuevo, esto no aprueba
conducta inmoral, no ético o perjudicial. Lo
en lugar separa persona de comportamiento y
Reconoce que, como "comportamiento", probablemente existe un contexto en el que
un comportamiento tiene valor. Cuando nos involucramos en un comportamiento inap
ropiado, buscamos
para lograr algo, algo de valor, algo importante-y
lo hacemos lo mejor que podemos con los recursos que tenemos. Nuestra intención, e
n el
tiempo, implica una intención positiva, pero se filtra a través de acuerdos limitado
s
y las ideas erróneas, precisamente el motivo de "la renovación de la
mente "con el fin de transformarse.

Incluso cuando nos encontramos con una persona que hace algo con el fin de "hace
r mal" (es decir,
daño a alguien, tomar venganza, etc) si nos preguntamos una y otra vez "De este
esto, ¿qué valor positivo qué sirve en vosotros? " siempre vamos a encontrar algún
Resultado Meta-nivel de precio.

Al trabajar con la gente, se busca primero en descubrir la intención positiva detrás

La conducta Suponemos que existe y vamos perseguirlo. Y aquí se muestra el
maravilla de este enfoque, incluso si no existía previamente, haciendo
al respecto, buscando en la vida de una persona-que tienen que crear esa interna

la representación que tenga sentido de nuestras palabras y crear así internamente
dentro de ellos mismos! Después de haber trabajado con el Departamento de Correcci
ones de
varios años en el Estado de Colorado, I (MH) han encontrado que incluso (en el peo
r
Caso en los que han sufrido de "una mente criminal", que este
enfoque ofrecía esperanza. Para muchos, este enfoque les dio la oportunidad de
creer en sí mismos, creer que tienen un dado por Dios "a imagen y
similitud "en su núcleo, y que no existen como genéticamente defectuosa
personas que de alguna manera crean sin dignidad y valores.

{0}9.{/0}{1} {/1} Se evalúa el comportamiento y el cambio en términos de conte
xto y ecología

Al actuar, comportarse, y responde a personas y acontecimientos, este presupuest
o
desafía a desarrollar la conciencia del impacto de nuestras acciones y
comprobar la ecología de nuestras respuestas. En otras palabras, nuestros comporta
mientos no lo hacen
da en el vacío, sino en un régimen de otras acciones, ideas, sentimientos, etc
En consecuencia hay que tener en cuenta el total del sistema (individual,

familiares, compañeros de trabajo, etc) y evaluar nuestro comportamiento en términos de ese contexto
y su utilidad en el mismo. Tratando de hacer cambios en nosotros mismos y otras personas
tendrá implicaciones sistémicas. Vamos a evaluar el cambio deseado de tal
manera con el fin de hacer el cambio congruentes dentro de la persona y la
sistema.

Cuando trabajamos con muchas de las partes en humanos "personalidad" de cada
parte también se debe tener en cuenta la cuestión ecológica sobre el conjunto
Persona "¿Tendrá esto alguna consecuencia negativa que tengo que tener en cuenta?"

También podemos extender la ecología de los sistemas relacionales más grandes de la pe rsona: "Me
este cambio de manera congruente con las otras personas en la vida de esta perso na? "
Teniendo en cuenta los marcos de referencia más amplio, nos ayuda a asegurarnos de que nuestros
comunicación, el comportamiento y el cambio funciona para nosotros en vez de en co ntra de nosotros.
Rooney (1986) escribió:

"El concepto de la ecología se refiere a la preocupación de que cualquier cambio rea lizado en un
punto en un sistema humano debe ser compatible con y adaptables a la otra
partes del sistema ".

"El concepto de la ecología se refiere al
preocupación de que los cambios realizados en un

punto en un sistema humano debe ser

compatible con y adaptable a la

otras partes del sistema ".

Gene Rooney

Herramientas de PNL para el trabajo rápido cambio
nos permiten traer fácilmente sobre
cambios en una pareja que, ecológicamente,
tendrá varios efectos sobre
otros. Para evitar hacer más daño,
el chequeo ecológico nos permite cuidar
para anticipar los efectos del cambio
a las otras personas en el sistema.

Presuposiciones comunicativas

{0}10.{/0}{1} {/1} ¡No nos podemos comunicar!

Puesto que la comunicación implica el envío de señales a otro, incluso
cuando tratamos de no enviar un mensaje a otro-que comprende "un
mensaje "y los indicadores o señales de que el mensaje se saldrá. Incluso
cuando no ponemos nuestros pensamientos, sentimientos, ideas, creencias, entendi mientos,

decisiones en palabras y expresarlas a otro-tales interno
fenómenos consiguen comunicarse no verbalmente en una multitud de maneras.

11. La forma en que nos comunicamos afecta a la percepción y recepción

¿Cómo dices lo que dices

tiene a menudo más importancia a

la comunicación de

Lo que se dice?

Gran parte de la comunicación se produce a través de
canales no verbales. Esto significa sentirnos bien con nosotros mismos,
siempre e inevitablemente no sólo comunicarse
por lo que decimos (verbalmente), sino también por la forma en que
decir las cosas (los aspectos no verbales: tono,
volumen, las expresiones faciales, la respiración,
postura, etc.) Existen estos mensajes como parásitos mensajes. A veces, sin embarg
o,
uno de nuestros mensajes pueden referirse a (referencia) otro mensaje.

Diciendo: "¡Te amo!" lleva un significado. Diciendo con sarcasmo otra.
Diciendo que con los dedos cruzados otra. Decir que en las lágrimas-otro. La
forma en que usamos nuestras señales para-mensaje puede afectar enormemente la for
ma en
personas a oír, percibir, y nos reciben. Mucha gente da más importancia a
tonalidad o la fisiología o los ojos o alguna otra faceta no verbal que a
el contenido lingüístico. Otros revertir eso. Esto sugiere la importancia
(Y el poder) de la congruencia de alineación de todos nuestros canales de comunica
ción
de modo que se comunican el mismo mensaje y no entren en conflicto o contradicción

una de otra. Congruencia hace creíble nuestra comunicación.

{0}12.{/0}{1} {/1} El significado de la comunicación reside en la respuesta que
 obtenga

La comunicación se refiere al intercambio de información. Se opera como
diálogo en un sistema de respuestas de retroalimentación desde el emisor y el recept
or, no una
monólogo. La respuesta de la persona con la que nos comunicamos
refleja la eficacia o ineficacia de nuestra comunicación. Si se
responder a nuestra comunicación de la manera que deseamos, tenemos
Éxito Si su respuesta es diferente de nuestro resultado deseado, podemos
sólo tiene que enviar otras señales. Este modelo conduce a un estilo no culpar.

Independientemente de su intención en la comunicación,
la respuesta se obtiene lo que se indica
comunicada a la otra persona-a pesar
de lo que usted pretende. Tómelo como retroalimentación
y utilizarlo. I (BB) ven esto como "tomando onehundred
responsabilidad por ciento para mi
comunicación ". Comunicación responsable
significa que siempre tengo la opción de hacer cambios en mi comunicación
hasta que consiga mi resultado. Si yo asumo la responsabilidad parcial por mi
la comunicación, que es más probable que dejar de tratar.

Cuando se mide el

eficacia de su

la comunicación con el

respuesta que se obtiene, se toma

100% de responsabilidad por la

la comunicación.

¿Qué es lo que quieres de otra cuando te comunicas? Identifique su resultado deseado para conversar. Teniendo plenamente la responsabilidad de su c omunicación le ayuda a ordenar sus señales de comunicación hasta que llegue el respuesta que desea. Los vendedores a veces dicen que hacen ochenta por ciento de sus ventas después de la quinta convocatoria. Eso suena como si tan persistente vendedores han tomado toda la responsabilidad de la comunicación intercambio

13. El que se establece el marco para la comunicación controla el comunicado

Todos vivimos dentro de un marco de referencia. Incluso un simple acto de mirar un presupone imágenes diferentes marcos de referencia. ¿Qué es lo que nos centramos en- su configuración general o algún detalle? ¿Hacemos una y luego la otra? ¿Nos vemos en términos de su belleza, en términos de lo que se tardó en crearla, en términos de su valor económico, en términos de su utilidad, etc? Aprendemos muchos de los fotogramas de la cultura de nuestra maduración. Después, vivimos dentro de esos marcos tan inconscientemente como un pez vive en agua

Sin embargo, el marco abarca la percepción, es decir, emociones, comportamientos y valores. Para vivir dentro un marco significa usar algún paradigma que da sentido a las cosas. Para salir de ese

marco, o para establecer un nuevo marco, con lo que replantea e invita a toda un a nueva

mundo de significados.

Por lo tanto, en relación y comunicación, el que establece el marco verdaderamente gobierna el campo interpersonal que los resultados. El poder de establecimiento de un calendario se encuentra, en parte, en que el que establece el marco esencialmente lo hace, aparte de conciencia. En consecuencia, las personas no son conscientes de ello y por lo ta nto no puede llevar a sus valores conscientes de soportar sobre ella. En la comunica ción,

personas con frecuencia establecen gano / pierdes frames o ganar / ganar marcos;
Dignidad
Preservar la dignidad marcos cuadros / Denegar, etc

14. No existe el fracaso - solamente existe la retroalimentación!

Lo que no sucedería si recibe "fracasos" como comentarios? ¿Como se sentiría? ¿Caliente,
templado?
suceder si usted no recibió tales como retroalimentación? Lo que no sucedería si
Si usted no recibió tales como retroalimentación? Nos parece que si todo el mundo
recibido todo lo que les sucedió como retroalimentación, lo harían todos
convertido en máquinas de aprendizaje feroces.

Los rige marco

percepción, es decir,

emociones, comportamientos y valores.

Nos parece que si usted, y nosotros mismos, recibió
todo lo que nos pasó a nosotros como la retroalimentación, que
que todos se conviertan en máquinas de aprendizaje feroces.

Si usted se comunica con alguien y no puede conseguir la respuesta que deseas,
¿qué hacer? Puedes modificar su comunicación-los estímulos que presentéis
-Hasta que llegue la respuesta que desea. De esta manera, se activa el fracaso e
n
retroalimentación. Feedback, no Wheaties, comprende el desayuno de los campeones.

Vivir la vida de este presupuesto cambia todas las áreas de la vida, pero sobre to
do
aquellas áreas que requieren persistencia y la sabiduría de aprender de
"Lo que no funciona." La gente tiende a ceder con demasiada facilidad. Muchos ma
trimonios
no terminaría en divorcio, si las parejas consideran la comunicación como
retroalimentación en lugar de fracaso. 10.000 experimentos de Thomas Edison (algun
os
decir 1.000 experimentos) en busca de un filamento a trabajar en su bombilla
ilustra este principio. Cuando se le preguntó, "Debe ser duro que ha fallado 10.00
0
tiempos! " Edison respondió: "Yo no tenía 10.000 fracasos. Acabo de encontrar 10.000

maneras de no hacer una bombilla ". No sólo el fracaso comentarios!

¿Cuántas relaciones terminan porque las personas "a prueba" para conseguir lo que qu
ieren
inmediatamente? ¿Cuánto negocio cesa porque la gente toma "fracasos" como
una razón para dejar de fumar o retroceder?

15. La persona con la mayor flexibilidad ejerce la mayor influencia en
la sistema de

En cualquier sistema, el uno con la mayor flexibilidad sobre su propio comportam
iento (no
la de los demás) ejercerá más opciones y por lo tanto se hace más ejercicio

influir en el sistema. En consecuencia, más opciones que usted tiene en su
caja de herramientas de comunicación, menos probabilidad de que se queda bloqueado
. Por
en caso de que se enoje, se pierde flexibilidad y también se pierde el control de
los procesos de comunicación. Se recomienda aprender a usar la PNL
caja de herramientas para que aumente radicalmente sus opciones. Conocida como l
a Ley de
Variedad requerida, esta creencia ya que se aplica a la PNL nos anima a distanci
amos
de nuestras emociones a fin de mantener la comunicación en nuestra elección.

16. Resistencia indica la falta de relación

A menudo leemos "insulto" o "resistencia", como problemas, fracasos, dificultade
s y
levantar las manos. Nos damos por vencidos en la persona. Hablamos con la gente
la vez, obtener la resistencia, y nunca volver, y así, perdemos la alegría y la
frutos de la relación que podría haber tenido con ellos.

I (BB) poseen esta creencia:

"No tengo resistentes

clientes. Acabo de perder la relación

y voy a restablecerla ".

¿POR QUÉ? En Además de usar que, como un disparador
para "sentirse mal", simplemente carecen de las habilidades
necesaria para trabajar con y superar
la resistencia. Considere el poder de esta
presuposición acerca de la resistencia. Cambia
responsabilidad para con nosotros, en la forma en que manejamos.
Creyendo esto nos da el poder para volver a establecer una buena relación, incluso
 con el mal humor-
el mal humor, los fuera-de-tipo, a los que sufren. Esta creencia también le permit
e a uno
seguir comunicándose incluso en la cara de enojo y el sarcasmo sin
tomando como algo personal. Nos mantiene a juego su realidad interna ", diciendo

palabras que estén de acuerdo con su modelo interno del mundo. "

El modelo de la PNL nos enseña cómo podemos superar la resistencia. Podemos
superar la resistencia incluso con personas airadas. Obviamente, el establecimie
nto y
el mantenimiento de dicha relación juega un papel esencial en la comunicación y
terapia.

Rapport nos mueve a un estado más armónico con el otro. Cuando dos
personas adoptan el "mismo sentir" algo-que entran en relación.
Detección de resistencia por parte de alguien señales para nosotros que hemos perdid
o una buena relación.

{0}{/0}{1}17. {/1} Las personas tienen los recursos internos que necesitan para tener éxito

NLP mira a personas que tienen una capacidad inherente para enfrentar, e de crear el ingenio que necesitan para alcanzar su definición de éxito. Al decir la gente tiene los recursos dentro de la PNL tiene carácter educativ o enfoque de. Educare se refiere literalmente a "llamando o llevando a cabo" (E-ducare, "llevar a cabo" como algo latentes). Bandler ha dicho en repetidas oc asiones, "La gente trabaja muy bien, que sólo llevan a cabo programas muy pobres (depresión, la dilación, la actitud defensiva, etc) muy bien! "

Como comunicadores y terapeutas que tratamos de ayudar a las personas en el acce so a la recursos propios-en "equipar" a desarrollar más habilidad. Sólo las personas necesita un poco de ayuda en el descubrimiento y el acceso a sus recursos. Al de cir esto, tener en cuenta que no nos dice que tiene "todo" en su lugar, se dice que tiene todos los recursos que necesita para conseguir "todo" en su lugar. Com o ejemplo, es posible que deba continuar su educación o para obtener específica formación con el fin para que usted tenga éxito. En la PNL nos dice que tiene el recursos necesarios para que usted pueda obtener la educación y / o formación que necesita tener su éxito. Usted tiene el "cableado" en su neurología para producir ese éxito.

18. Los seres humanos tienen la capacidad de experimentar el aprendizaje de un j uicio

El cuerpo humano existe como un sistema bastante. Cada uno de nosotros vive como una increíble procesamiento de bio-electro-químico información de la unidad, una que nos da la capacidad de aprender muy rapidly1.

Si un niño se tira en una piscina de agua, ese niño podría crecer nunca olvidando que y siempre recordando a experimentar el miedo (intenso y miedo inapropiado) en cada vista y pensamiento de ir al agua. Tal aprendizajes suelen tener lugar cuando al mismo tiempo experimentamos una intens a o de alto nivel emocional. Esta capacidad del cerebro humano para aprender rápidam ente ofrece oportunidades para el comunicador / terapeuta para ayudar a los clientes PNL en rápido cambio.

19. Toda comunicación debe aumentar la oferta

Cuantas más opciones que un individuo tiene, más

totalidad que las experiencias individuales.

En la PNL se busca aumentar la oferta.

Este entrenador de PNL, al igual que muchos otros entrenadores de PNL, cree que

mientras más
elegir una persona tiene, más la totalidad que las experiencias individuales.
De hecho, una gran manera de romper una relación con un resultados individuales cu ando
eliminar elección. Si cuadro entrar, consiguen a menudo muy agitado. Darles
elección y que experimentan la felicidad.

Hablando con fines terapéuticos, la mayoría de los problemas que enfrentan en el tra bajo con las personas
consistirá en su "estancamiento" de alguna problema percibido. Viven en lo que
llamar el "efecto" de alguna supuesta "causa". El resultado de la terapia mueve
en la dirección de tomar el cliente de "efecto" a "causar" donde experimentan
opción de decidir cómo quieren vivir sus vidas. Cuanto más opción que da
un cliente la mayor satisfacción que experimentan de usted como su terapeuta.

Resultado de la terapia PNL se mueve en la dirección de tomar

el cliente de "efecto" para "provocar", donde se
experimentar opción de decidir cómo quieren vivir sus vidas.

20. La gente hace las mejores opciones que se les ofrecen cuando actúan

¿Con qué frecuencia experimentamos altos niveles de frustración con la gente
porque no entendemos las decisiones que toman? ¿Cuántas veces lo hacen
nos rascamos la cabeza y decir: "¿No saben mejor? ¿Qué tiene de malo con-?

ellos? " Pensar-sentir y decir como indica nuestro marco de referencia:
"Otros deben operar de mi modelo del mundo" marco!

Esta presuposición que se desplaza. Aquí se parte de la hipótesis de trabajo
que las personas que vienen de su propio modelo del mundo y que hacen
las mejores opciones disponibles para ellos en ese modelo. Esto por lo tanto res ponde a nuestra
pregunta: "No, no lo saben mejor."

Partiendo del supuesto de que las personas a tomar las mejores opciones disponib les para
en el momento nos permite acercarnos a ellos con compasión, perdonar
ellos. Esto fomenta la dulzura, la bondad, el optimismo y la esperanza.

¿Eso es cierto para usted? Considere la posibilidad de algún tiempo, cuando te porta ste
(Mis-behaved!) de manera a continuación sus expectativas ... ¿No se intenta
hacer lo mejor que sabía? Si hubiera tenido una mejor opción para hacer frente,
qué no se ha optado por que?

Que a sabiendas hace una elección que va a funcionar bien y del bien a su propia
detrimento Las personas toman decisiones estúpidas y feas, pecaminoso y destructiv o, mientras que
pensando que de alguna manera va a mejorar las cosas para ellos. Consciente de e sto
acerca de los demás y de nosotros mismos nos permite tratar a todos con más
la amabilidad y gentileza de nuestra falibilidad humana y la estupidez.

Este descubrimiento apoya el valor y la importancia del perdón. Imagina

por un momento qué se seguiría si se celebró esta creencia a la
miembros de su familia? ¿Qué resultaría si usted practicó esta presuposición
con la gente en el trabajo? ¿ en la iglesia? Entre sus amigos? Poseyendo
clientela Si lo hace, va a afectar, obviamente, la manera de comunicarse con su
otros significativos. Ellos sentirán que usted cree en ellos y en sus habilidades!

¿Y te lo agradecerá.

21. Como respuesta, las personas capaces, podemos ejecutar nuestro cerebro y con
trolar nuestra
resultados

Mind (griego: nous) se refiere a "la mente, la disposición, la razón práctica, la comp
rensión,
pensamiento, el juicio ". La mayoría de la gente parece creer y
actuar como si no tienen el control de sus mentes. Bandler (1985) escribió:

"La mayoría de la gente no activa y deliberadamente utilizan sus propios cerebros.
Tu cerebro
es como una máquina sin switch "off". Si no le dan algo que hacer,
simplemente sigue y sigue hasta que se aburre. Si pones a alguien en una sensori
al
tanque de privación donde no hay experiencia externa, empezará a generar
experiencia interna. Si su cerebro está sentado ahí sin nada que hacer, que es

voy a empezar a hacer algo, y no parece importarle lo que es. Usted puede
atención, pero no es así ...

Quiero que descubra cómo usted puede aprender a cambiar su propia experiencia, y
conseguir un cierto control sobre lo que sucede en su cerebro. La mayoría de las p
ersonas son presos de
sus propios cerebros. Es como si se encadenan hasta el último asiento del autobús y
alguien
otra es la conducción. / Quiero que aprendas a conducir su propio autobús (la cursiv
a es mía). Si no
dar a su cerebro un poco de orientación, ya sea que se acaba de ejecutar al azar p
or sí mismo, o
otras personas encontrarán la manera de ejecutarlo para usted-y no siempre pueden
tener
sus mejores intereses en mente. Aún si lo hacen, pueden equivocarse! " (págs. 7:8.

PNL ofrece procesos de neuro-lingüísticos para tomar el control de nuestros procesos
de pensamiento.

PNL ofrece procesos neuro-lingüísticos para tomar el control
de nuestros procesos de pensamiento.

Conclusión

Ahora usted sabe que el sistema operativo de las creencias y valores que impulsa
el
PNL modelo-un marco de realidad de presuposiciones acerca de cómo el ser humano
sistema mente-cuerpo trabaja. En la PNL, simplemente empezamos a partir de estos
supuestos
en lugar de pasar mucho tiempo estudiando, "probando", eliminar, validar,

etc, ellos. Esto no quiere decir que tales estudios conceptuales resultar inútil o sin valor, muy por el contrario, sólo significa que en el práctico, experiencial y transformación del modelo de la PNL-hacemos experiencia y pragmática cambiar nuestro enfoque.

En el modelo de práctica, vivencial y de transformación de la PNL, hacemos la experiencia y la pragmática cambiamos nuestro enfoque.

Ejercicios de entrenamiento

1. Anote las 21 presuposiciones de la PNL con su propia letra y manténgala con usted durante toda la semana para la revisión constante. UN alumno mío [BB] escribió los presupuestos cada mañana para meses cuando por primera vez entró en su despacho por la mañana.)

2. Comparte las presuposiciones de PNL con 3 personas cada día.

3. Escribe una explicación sobre qué presuposición tendrá el mayor profundo impacto en usted.

4. Escribe una explicación sobre qué presuposición tendrá el mayor penetrante influencia en usted.

5. Qué presuposición (s) es lo que ya utiliza en la vida?
Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. Qué presuposición (s) es lo que ya utiliza en la vida?

2. ¿Qué se entiende en PNL por "los presupuestos de PNL?"

3. ¿Qué significa "epistemología" y cómo se relaciona a la PNL?

4. Lo que la epistemología no utilizar la PNL y se basan en?

5. Si pudiera adoptar e integrar uno o dos de los presupuestos que que realmente transformar tu vida, que dos te quedarías? ¿POR QUÉ?

6. ¿Qué se entiende por "sistemas" en la PNL?

{0}7.{/0} {1} {/1} Definición de "estrategia".

8. Muchos de estos presupuestos implican preocupaciones y cuestiones éticas. ¿Cuáles, pues, hablar de ética?

{0}9.{/0}{1} {/1} ¿Con cuál de las presuposiciones de comunicación a encontrar l a
más convincente o interesantes?

Capítulo 5

Como PNL como modelo de comunicación:
Excelencia en la comunicación

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

• Los elementos básicos del modelo de comunicación de la PNL

• La PNL "guía" en la comunicación

• "Las tres cualidades de excepcional Comunicadores"

• Cómo crear un resultado bien formado

• Los factores que complican la comunicación

La vida se nutre de la comunicación. Crecer en las montañas rurales del Norte Carolina, I (AD) vi poco valor en ser competentes en Inglés. qu serviría conjugar verbos y frases diagramación hacer yo?! qu hizo infinitivos partidos tienen que ver con la vida real en una granja? La vida simple no lo hizo necesito! Entonces me fui de la granja.

Al entrar en el mundo más grande, mis percepciones comenzaron a cambiar. Después de que se convirtió en un ministro, tomé un curso de actualización en Inglés y la literatura previa para hacer frente a trabajos de nivel universitario. Lo que un acto de sabiduría, para un cambio! Mientras pasó los siguientes diez años de la universidad y del seminario, serví como pastor de la última ocho años que estaba en la escuela. De esas experiencias, descubrí cuán mucho lenguaje y comunicación ministerio cristiano en coche. Para una increíble grado que el ministro de comunicación.

Para mí, un ministro cristiano, como un vendedor, esencialmente "vende" la mensaje del evangelio. En ese tiempo he leído ampliamente a fin de mejorar mis habilidades de comunicación. Estudié Zig Ziglar de See You At The Top (1984) y cerrar la venta (1984a). Leí todo lo que podía poner las manos encima a me ayudará a mejorar mi habla y comprensión oral. Esta se convirtió en mi Pasion En testificar y ministrar a la gente, yo deseaba mejorar mi capacidad para comunicarse de manera efectiva. Aunque estos libros me ayudaron a

mejorar mi efectividad como comunicador, no hasta que me encontré con el PNL modelo de comunicación no descubro el mejor modelo de todo acerca de cómo lenguaje y los mensajes no lingüística trabajo. Entonces descubrí el poder y la gracia de la modelo de la PNL para el equipamiento de una persona se convierta en una verdadera profesional de la comunicación!

Me (MH) También creo que la comunicación está en el centro de todas las experiencias humanas. Nuestros propios cuerpos operan los "sistemas de comunicación" innatas de inmensa complejidad para que nuestros sistemas nerviosos central y autónomo interactuar entre sí y con el mundo "exterior" la piel de una manera que nos mantiene vivos, sanos y vigorosos. Incluso nuestras células "comunicar" con

una de otra. Pero, ¿a carreras de señales abajo de un camino a través de neuro-bio-che
micalelectrical
procesos y transferencias y transforma la "información" (mensajes,
las diferencias) en la corteza y del contexto así, incluso la neuro-fisiológica
científicos casi no tienen ni idea.

Mi descubrimiento de la PNL se produjo en el contexto de la enseñanza comunicativa
básica
competencias (habilidades para hacer valer, negociar, escuchar, revelando,
entrar en conflicto con respeto, etc) en el contexto de las iglesias cristianas.
He encontrado un
artículo en Liderazgo diario sobre PNL. A partir de entonces me devoraba la litera
tura PNL
e incorporado gran parte de ella en un libro sobre técnicas de comunicación,
Speak Up, Speak Clear, Speak Kind (1987).

Casi inmediatamente descubrí la PNL "Cure fobia diez minutos" (el
"Visual-kinestésica disociación del modelo"). Cuando me encontré con varios
clientes y vieron la respuesta inmediata y dramática (a diferencia de tres a seis
mes de de-sensibilización de respuestas fóbicas con relajación y cognitivo-
procesos de comportamiento), me convertí realmente excitado y curioso. Finalmente,

todo lo hice con la persona comprende «palabras que dicen». Todo esto hizo a persona

experimentar esta gran transformación personal involucrado "escuchar
esas palabras ", y" pensando en ellos dentro de su cabeza. " Me comuniqué
él, que comunica a sí mismo. Lo que literalmente, en realidad, y exclusivamente
transformado a esta persona de una persona fóbica reactiva que automáticamente
accedido a un estado de miedo intenso a una persona tranquila y fresca? {0}Comun
icación Verbal{/0} {1} {/1}
solos transformado este usuario.

¿Cómo funciona esto fenómeno que llamamos trabajo de "comunicación"? ¿Como

puede el "decir" y "escuchar" palabras tienen mucho creativa y recreativa
Lo potente ¿De qué manera las palabras (como meros símbolos) funcionan de todos modos?
¿Cómo
símbolos escritos y hablados alteran real interno fisio-psicológica
procesos? ¿Podemos decir que algunas palabras funcionan de una manera "curación" y
Es decir en realidad generan "daño", "trauma", "angustia", etc? qu
mecanismos rigen este?

Así que, por supuesto, en última instancia, tomé mi doctorado en Cognitivo-Conductual
psicología, con énfasis en la psicolingüística, y escribía mi tesis
en lenguajeantes: la lingüística de Psicoterapia. ¿Cómo funciona el lenguaje
Psico-terapéuticamente. Nuestra capacidad para usar las palabras como símbolos descr
ibe nuestra
singularidad como seres humanos. Los seres humanos tenemos este tremendo poder (
y un

una peligrosa por cierto) de que habla nuestra "realidad" (subjetivo, la realida
d interna)
a la existencia.

Ahora bien, dado este papel crucial de "comunicación", símbolos, simbolismo,

idioma, palabras, el procesamiento de nivel superior de información, etc, en human os
experiencia, cuanto más sabemos acerca de cómo "la comunicación" (envío y
recepción de mensajes) las obras, y el más hábil podemos convertirnos en "comunicar"
eficaz y con poder-el más eficaz que se convertirá en
conseguir el resultado que deseamos de nuestra comunicación. Esto nos lleva a
el ...

Tres cualidades de excepcional Comunicaciones

Cuando los fundadores de la PNL observaron profesionales de la comunicación en muc has
campos, descubrieron que los comunicadores exitosos poseía tres
cualidades. Así, cualquiera puede convertirse en un exquisito comunicador mediante el desarrollo de
estas tres habilidades. Una PNL estados presuposición, "La persona con
la mayor flexibilidad de la conducta controla el sistema ". Exitosa comunicadore s
cambiará su comunicación y el comportamiento de alcanzar su
Resultados

En este capítulo se aborda la primera de estas cualidades. Tenemos ya
estudiado el número dos (capítulo dos) ya que consideramos la lectura no verbal
comentarios a través de nuestra agudeza sensorial. En el mismo capítulo se estudió
competencias relación, aplicable al número tres como usted comienza a aprender
flexibilidad en la comunicación. Todo este trabajo se ocupa de dar
una mayor flexibilidad de la conducta, ya que le ayudamos a llenar su comunicación

caja de herramientas con una amplia gama de herramientas. Estas herramientas mej orará su
competencia en comunicación a través de muchas opciones que prevén
más flexibilidad en la comunicación.

Las tres cualidades de excepcional Comunicaciones

1. Identificar los resultados explícitos y alcanzables. Exitosa comunicadores
saber desde el principio el sentido y la finalidad de su comunicación.

2. Use la conciencia sensorial a notar respuestas. Estas habilidades que les per mita vivir
en el ahora, en el sensorio-sensibilización y proporcionarles retroalimentación nece saria
acerca de su progreso hacia sus resultados.

3. Alterar el comportamiento de manera flexible para lograr resultados. Exitosa comunicadores
desarrollar la flexibilidad de comportamiento para cambiar continuamente y ajust ar su
comunicaciones para lograr sus resultados.

Bien formado Resultado Modelo: Claves para un resultado alcanzable

Considere la posibilidad de "ajuste de la meta." En las últimas décadas, muchos han escrito sobre el
proceso de establecimiento de objetivos con eficacia. Hace muchos años (BB) memori

zado el
acróstico de objetivos SMART:

· S _ específicos

· M _ medibles

A - Alcanzable / asignable

R - Realista / Premiar

T - Timeable / Tangible

El establecimiento de metas funciona como un requisito previo para el éxito en la mayoría de ámbitos de la vida. Aún
por desgracia, el 95% de los estadounidenses siguen sin establecer metas. Quien haga estos trabajos el 95% de?
El 5% que lo hacen!

Un resultado representa una meta

desarrollado con especificidad que

nos dota de una muy clara

la comprensión de lo que debe hacer.

El modelo de la PNL nos permite ir más allá de
mero "ajuste de la meta" en el resultado deseado
desarrollo. Aquí no hablamos sólo de
el establecimiento de objetivos, sino de establecer resultados.
¿Cómo se diferencian? Los objetivos se describen en
términos generales, los resultados en los detalles. Un resultado representa un obj etivo desarrollado
con la especificidad que nos dota de una comprensión muy clara de
lo que debe hacer.

Supongamos que usted se fija una meta de "aumentar la participación de un equipo d e trabajo" o
"Mejorar la dinámica del grupo." Ambos representan objetivos que valgan la pena.
Sin embargo, no describe nada lo suficientemente específico para un comportamiento

del resultado. Esas dos frases carecen de especificidad. ¿Qué planes tiene previsto utilizar
para alcanzarlos? ¿En que áreas se puede esperar para llevar a cabo estos deseos?
¿Cómo se sabe cuando se ha alcanzado? Una declaración final bueno
responde estas preguntas. Una vez que haya tomado una meta a través de la
bien formado modelo de resultado, aumenta en gran medida la probabilidad de
el logro de su resultado.

La especificidad del modelo de objetivo bien formulado facilita la concentración
en lo que se ve internamente, escuchar y sentir. Tu atención se dirigirá
a los recursos internos y externos necesarios para lograr el resultado.
Observe lo que sucede internamente cuando se piensa en lo siguiente:

sonido ... sonido interno ... sonido interno agradable
... interno de sonido de tono bajo

PNL como un modelo de comunicación: la excelencia en la comunicación

Como se dieron cuenta de cada una de estas palabras y frases, su atención
se vuelve más centrado. Como usted se da cuenta de la forma en que los representan en
tu mente, te das cuenta de la creciente especificidad en el lenguaje, y que
especificidad se centra conciencia. Sus procesos internos hacen que la necesaria

ajustes con el fin para que usted pueda experimentar el significado de estas palabras y
frases. Especificación de un resultado inmediato cambia lo que se ve, oye
y siente?

Ninguno de nosotros tiene la capacidad de experimentar "la conciencia de todo."
Aproximadamente dos millones de bits de información por segundo incidan sobre la
sistema nervioso humano. Sin embargo, nuestra conciencia sólo puede entretener a siete
más o menos dos piezas de información a la vez (Miller, 1956).

El resultado bien formado

modelo permite que dirijamos

nuestra atención hacia nuestro

los resultados deseados.

Pocos de nosotros tenemos más de dos o tres artículos
en nuestra opinión, conscientemente, a la vez. Nuestro
mentes deben seleccionar. Un resultado bien formado
nos permite crear imágenes específicas, los sonidos,
sentimientos y palabras. Entonces esa imagen
activa nuestras habilidades y recursos para lograr ese resultado. esta
nos da el poder para tomar ventaja de lo que encontramos actualmente disponible en nuestro
medio ambiente para alcanzar la medida de resultado.

El modelo de resultado bien formado nos ayuda a especificar quién nos convertiremos.
El modelo nos permitirá el desarrollo de una imagen que encontramos tanto
alcanzable y apropiado. A menudo la gente se pregunta, "¿No es sólo positivo
pensando? " Nos explicamos: "No exactamente. Porque mientras el pensamiento positivo, obviamente,
ayuda, la PNL va más allá de pensamiento positivo para proporcionar una manera de pensar
productiva para que podamos meternos a tomar el tipo de medidas eficaces
que nos llevará a la consecución de nuestros objetivos. "

Ahora, dado el valor de este proceso resultado bien formado, una bien formada
resultado debe tener las siguientes características:

1. Dicho de forma positiva en términos de lo que queremos.

2. Descrito en el lenguaje sensorial basado.

3. Auto-iniciado y controlado.

4. Adecuadamente contextualizado.

5. Mantiene la ganancia secundaria apropiada.

6. Construye en / includes los recursos necesarios.

{0}7.{/0} {1} {/1} Ecológico para todo el sistema.

1. Dicho de forma positiva

De hecho, la mente humana no

sin procesar directamente un

negativa.

Una representación se indica en el positivo
motiva a la mente más de un negativo
de la representación. En realidad, la mente humana
no procesa directamente un negativo. Supongo.
alguien te dice: "No creo que de la pobreza" Para procesar esa declaración,
usted tendrá que pensar al representar mentalmente "la pobreza". Usted puede enton
ces
tratar de negarlo, cruzando hacia fuera, dejando que se desvanecen, etc, pero pr
imero hay que
para que la represente. Si le dices a un niño a no salir a la calle, es ante todo,
 la
hijo probablemente va a ver a sí mismos "va a la calle!» Y los niños,
por desgracia, a menudo se olvide de negar la representación después de crearlo!
("No comer esas deliciosas galletas!") Esta toma de conciencia acerca mentales
procesamiento nos informa sobre cómo y por qué a menudo terminan haciendo exactament
e
lo contrario de lo que pedimos a los demás oa nosotros mismos. Tenemos que pregunt
arnos
a nosotros mismos: "¿Qué clase de imagen qué mi pregunta o afirmación crear en el
mente de la persona? "

Por definición, un resultado positivo describe lo que queremos lograr.
En él se describe algo que quieres, no lo que no quiere. Sentimos
mucho más motivados para lograr un resultado positivo de un negativo
del resultado. Así que no debemos exponer los resultados mediante negaciones: "Voy
 a
con éxito. Eso describe lo que nuestro objetivo es no (negación). Cada
vez que piensa en su resultado de dejar de fumar, que internamente
imaginar haciendo eso mismo quiere dejar de hacer. Usted tiene que pensar en
lo que no quiere estar haciendo fumadores. Y, como creemos, por lo que se
a ser.

Debemos frase que como un resultado positivo: "Voy a cuidar mi salud."
Pensar en este resultado, nos imaginamos verse y sentirse saludable. Y si
pensar (representar) la salud, que será más probable que la experiencia de la salud,
 ya que
continuar enviando mensajes positivos no sólo para nuestra "mente", sino también a n
uestro
neurología.

También recomendamos que en su construcción visual del resultado que

hacer que la imagen de sí mismo que tiene su resultado disociado. Así, una vez que han creado la imagen de sí mismo que tiene su resultado, asegúrese de ver aparecer en la imagen. ¿POR QUÉ? Bueno, creo que de esta manera: si usted formula su resultado asociado (que no se ve a sí mismo en la foto), su cerebro le dirá a su cuerpo que usted ya tiene su resultado. La razón, el cerebro no sabe la diferencia entre imaginación e la realidad. Imagínese ir a la nevera y la apertura de la justo al lado A continuación abra el cajón de las verduras y sacar un limón. Después de cerrar el cajón de las verduras y el refrigerador, imagina a sí mismo va a

su mostrador y sacando un cuchillo y la tabla de cortar. A continuación, cortar el

limón por la mitad y luego en cuartos. Después, tome una porción de un cuarto de limón y imaginar exprimir el jugo de limón en la boca. Ahora, es la boca agua? Para la mayoría, este sencillo ejercicio hará que su boca agua. ¿Por qué? Después de todo, usted no tiene un limón en su Boca Esto ocurre porque a través de los procesos de la imaginación de su cerebro activa las glándulas salivales y la boca agua. Del mismo modo, si usted recordar las imágenes de resultado asociadas, su cerebro le indicará a su cuerpo que ya tiene el resultado, y usted no tendrá tanta motivación para obtener el resultado que usted si usted recuerda que se disocia. Su cerebro le dirá a su cuerpo de una posición disociada, "Yo quiero eso. Yo no tienen ahora, pero puedo tenerlo. Vamos a por ella! "

Para comenzar a diseñar algunos resultados bien formados, utilice el siguiente preguntas para formular su resultado (o el resultado de un cliente). de estas ".

preguntas ayudar en el establecimiento de un resultado bien formada:

Específicamente, ¿qué es lo que quieres?
¿Qué va a tener que hacer por usted?
Ha declarado que su resultado positivo?
¿Se ve usted que su resultado?

2. Se describe en lenguaje sensorial basado en

Habiendo declarado la medida de resultado positivo en idioma, ahora podemos preguntar: "¿Qué voy a ver, oír y sentir cuando tenga mi resultado? "
Este paso nos permitirá conocer si tenemos nuestro resultado, nuestro procedimiento de pruebas. En la PNL, que resultados de base en la experiencia sensorial (Ver, oír, sentir). ¿POR QUÉ? Debido a que el mente procesa la información en estos términos.
Surgen Nuestras habilidades individuales de la forma en que desarrollamos y la s ecuencia de nuestro representante sistemas. En otras palabras, vamos a llegar a nuestro resultado a través de lo men tal los procesos de creación de un mapa interno de nuestro resultado en términos de atra cciones, sonidos y sensaciones, lo que vamos a ver, oír y sentir. Estos procesos, a su vez, determinan nuestro estado interior. Y nuestro estado interno, junto co n nuestra fisiología conduce en última instancia, nuestro comportamiento. Y por medio

de nuestra
comportamiento, creamos nuestro resultado.

Además, el código del resultado en una imagen disociada deseado por lo que se ve, oír y sentir como "ahí fuera". Esto configurará una dirección neurológica para que va a tener un sentimiento de querer avanzar hacia ella.

Vamos a llegar a la medida de resultado

a través de los procesos mentales

de creación de un mapa interno de

el resultado en términos de

imágenes, sonidos y

sensaciones-lo veremos,

oír y sentir.

¿Cómo sabrá cuando usted alcanza su resultado?
¿Qué va a ver cuando usted tiene su resultado?
¿Qué vas a escuchar cuando se tiene el resultado?
¿Qué se siente cuando se tiene el resultado que?

3. Autogenerado y controlado

Mientras que podemos controlar nuestras propias respuestas pensamiento y de emoc ionar a la vida,
no puede controlar a otras personas, en especial sus pensamientos-y-emociones.
A menudo oímos que alguien pregunte: "¿Cómo puedo cambiar el comportamiento de mi espo so?"
Suave. "Cambiar el comportamiento y las reacciones de alguna manera que deja su cónyuge, sin la necesidad de su antiguo programa. Ahora lo que se necesita para hacer eso? " Cambio de los demás se encuentra justo fuera de nuestro control. Camb iarlos
indirectamente por cambiarnos a nosotros mismos, podemos hacer eso! El resultado bien formado
trabaja con los cambios que podemos iniciar, mantener y administrar. Para poner nuestra
los resultados a disposición de los demás sólo nos resta poder e invita fracaso.

Cambio de los demás se encuentra justo fuera de nuestra
el control de cambio de forma indirecta por
cambiarnos a nosotros mismos, podemos hacer eso!

¿Usted y sólo usted controla su resultado?

¿Su resultado implica a alguien más?

¿Se puede tanto iniciar y mantener las respuestas necesarias para alcanzar su obje tivo?

4. Apropiadamente Contextualizado

Tenemos que diseñar nuestro objetivo bien formulado para adaptarse a toda la aprop iada
contextos de nuestra vida. Cuando no somos capaces de hacer tal, que construimos una sobre-generalizado
resultado que puede causar problemas en otras áreas. Así que nos preguntamos, "¿Dónde y cuándo te gustaría este resultado particular? ¿En qué condiciones? ¿Qué otras limitaciones de tiempo, la energía, el contexto, etc, no es necesario considerar como a construir las representaciones de resultado? "

¿En qué situaciones podría tener su desenlace convertirse inadecuada o

inútil?

¿Dónde, cuándo, cómo y con quién quiere usted este resultado?

¿Quieres mi resultado todo el tiempo, en todo lugar y sin ningún tipo de limitacione s?

5. Mantener ganancia secundaria apropiada

En el cambio de comportamiento, si
no preservar la secundaria
ganancias de los viejos comportamientos,
y proporcionar formas alternativas
de alcanzarlos, la deseada
cambios de comportamiento se
probablemente no la última.

Toda nuestra conducta actual nos ofrece
valores y resultados positivos. Si no lo hiciera,
no perpetuar y mantener. En
psicología, los médicos hacen referencia a esta información
como "ganancia secundaria". Hablamos de ello en
PNL como la ecología de todo el sistema (un
personal, sistema humano de thoughtsemotions,
relaciones, etc.) Una persona que
fuma gana algo de fumar. Si no lo hicieran, no lo harían
Humo Una persona que come demasiado gana algo de comer en exceso.
Si no lo hicieran, no comer en exceso. Por lo tanto en el cambio de
comportamiento, si no preservamos estos beneficios secundarios, y ofrecemos alte rnativas
formas de alcanzarlos, los cambios de comportamiento deseados probablemente
no dura. Sin duda, esto explica por qué tanto cambio no dura. uso
las preguntas siguientes para descubrir los beneficios secundarios que pueda ten er
escondido dentro de sus comportamientos actuales:

¿Qué perdería si has logrado tu objetivo?

¿Cuándo, dónde y con quien no tener el resultado que se siente bien?

¿Tendría que renunciar a cualquier cosa que usted considere importante tener present e

resultado.

6. Estructura en los recursos necesarios

Para alcanzar nuestros resultados deseados, necesitamos recursos!. Un resultado bien formado
por lo tanto, se han incluido los recursos necesarios dentro de ella para que po damos
imaginar y representar como parte del logro de resultado. Muc
personas establecen metas que al mismo tiempo "no se puede imaginar" a sí mismos
realmente experimentar! Esto indica que no se han construido en la necesaria
recursos de.

¿Qué tienes ahora y qué es lo que necesita, para obtener su resultado?

¿Alguna vez has hecho esto antes?

¿Conoces a alguien que ha hecho esto antes?

{0}7.{/0} {1} {/1} Ecológica para el sistema completo

Una de las principales fortalezas de la PNL se refiere a la ecología.
Ecología, como ciencia de la relación
entre un organismo y su entorno,
en PNL habla de nuestra preocupación de que
los cambios realizados en un momento dado en un ser humano
sistema debe encajar con, y adaptarse a,
las otras partes del sistema de una manera saludable. En la definición de un bien formado
resultado, por lo tanto damos cuenta tanto para el individuo como para
otras personas en el sistema. Los sistemas humanos son la familia, las relacione s de trabajo,
escuela, los amigos y la comunidad. Si ganamos de un área en la
expensas de otra zona, este beneficio no va a durar. PNL dice que "necesitamos
para evaluar el comportamiento y cambiar en términos de contexto y la ecología ".

Las siguientes cuatro preguntas se derivan de la lógica cartesiana. Estos cuatro
preguntas ofrecen algunos patrones lingüísticos útiles y potentes. La teoría de la
Lógica cartesiana afirma que si un resultado (o la teoría) será verdad en
las cuatro preguntas, entonces usted puede ver el resultado como posible. nosotr os
procesar su resultado a través de estas preguntas, observe si se obtiene un negati vo
sentimiento interno (Ki-) o un pensamiento objetar. Si es así, es probable que nec esites
para alterar su resultado hasta que tenga pensamientos-sentimientos positivos ac erca
del resultado. Estas preguntas proporcionan un poderoso medio para descubrir, si su
resultados realmente se adapte a sus necesidades. Es posible que desee memorizar estas preguntas
y ver lo útil que se conviertan en sus comunicaciones y changework:

¿Qué va a pasar si lo entiendes?

Lo que no sucederá si usted lo consigue?

¿Qué pasará si no lo consigue?

Lo que no va a pasar si no lo consigue?

Coordenadas cartesianas

Nota:. "No" en el cuadro de la página siguiente, el símbolo ~ Así que esta ilustración dice lo siguiente: Teorema = AB, Inverse = A no B, Converse = AB No, no-Mirror Reverse Image = no A no B. O, I (BB) gusta pensar en ella en términos de (-) y (+). De esta manera, sería el siguiente: Teorema = (+) (+), Inverse = (+) (-), Converse = (-) (+) y el espejo no Reverse Image = (-) (-).

Los cambios realizados en un momento de

un sistema humano debe adaptarse

junto con, y adaptarse a,

las otras partes del sistema

de una manera saludable.

Conversar

Teorema

Ab

Ab

Ejemplo:

Lo que no va a suceder

si lo hace?

Ejemplo:

¿Qué pasará

si lo hace?

Sin espejo
GIRO IMAGEN

Inverso

A-B

A-B

Ejemplo:

Lo que no va a suceder

Si no

Ejemplo:

¿Qué pasará

Si no

Figura 5:01 coordenadas cartesianas

Overdurf y Silverthorn (1996) en Beyond Words proporcionan un par de excelentes metáforas para explicar la lógica cartesiana. Ellos utilizan la analogía de un guante y sugieren que la inversa de la guante consistiría en el guante vuelto del revés. El recíproco del guante habría comprender el otro guante o su opuesto.

La falta de imagen de espejo reverso del guante incluiría todo lo demás en existencia que no sea el guante. Otra forma de ver la falta de espejo inverso imagen en el contexto del teorema de un problema implicaría diciendo que la falta de imagen de espejo reverso del problema incluye todo lo el problema no consiste en. El poder de esta? Una vez que nos imponemos la falta de reflejo de imagen inversa sobre el problema, el problema no puede so stenerse.
Esto resulta porque "el todo más" de la no imagen en el espejo inverso engulle el problema. Lo que define el problema desaparece.

Julie Silverthorn da otro ejemplo para proporcionar una metáfora visual. Ella habla de la preparación de gelatina. Considere tener un molde de gelatina en un ma yor
y pan o un plato profundo. Si se vierte la gelatina en el molde que tendría una forma de Jell-O. Pero si después de verter la gelatina en el molde, a continua ción,
descubrir que el molde tiene una fuga, entonces todo el Jell-O sería primero ir a el molde. Entonces sería fluir hacia fuera y en el interior del plato más grande. Finalmente, el molde y el plato serían tanto llenar, y al hacerlo, la Jell-O en el interior del plato más grande se tragaría la gelatina del molde. La gel atina del molde
sería entonces, de hecho, desaparecer y, esencialmente, no sirven para nada.

Al patrón inverso imagen sin espejo, el "todo lo demás« engulle la teorema y si el teorema se cumple ningún propósito para el individuo, lo hará desaparecer como problema.

0,

Manual del usuario para el cerebro

Además de las preguntas anteriores, estas preguntas pueden también ayudar en la formulación de un resultado bien formado deseada:

¿Puedo probar el resultado?

¿Puedo trozo por el resultado en piezas realizables?

Debemos dar un cuidado especial para evitar que nuestros resultados también global
. En un
resultados bien formado, tenemos que romper el resultado hacia abajo en un paso
bystep
{0}Procedimiento:{/0}{1}{/1} Tal será entonces nos permitirá alcanzar el resultado a
 través de un
manera sistemática, modelado y dócil.

¿Sé el primero paso a seguir?

¿Siento que puedo alcanzar el primer paso?

Si llegué el resultado sería que encajar con mis valores?

Se puede encontrar más de una forma de lograr el resultado?

Lo que existen anclas personales apropiados en el contexto en el que deseo que e
l

resultado.

1 No tener suficiente información sobre el estado interno necesario para alcanzar

resultado.

¿Tengo la imagen de los resultados con firmeza en mi mente?

¿Tengo los sonidos, las imágenes, las palabras y los sentimientos de los resultados
deseados en

la atención consciente

¿El conducir mi estado interno mi comportamiento en la dirección de obtener la

resultado.

Peter Young presenta las siguientes características bien formada Resultado visual:

Figura 5:02 resultados bien formados

Ejercicios objetivo bien formulado

Ejercicio 1

Para ello, haga ejercicio por sí mismo. Empezar a mirar alrededor de la habitación. ¡M
ire
en la estructura física de la sala, muebles y otras personas. Aviso
cuatro o cinco colores diferentes y nombrar a sí mismo. Después de notar
colores, observe las diferentes formas geométricas dentro de la habitación. ¿Lo ve? ¿Qué..
.
Plazas Rectángulos? Circles? Pyramids Triángulos? Nombra estas formas de
usted mismo Escucha los diferentes sonidos, tanto dentro como fuera de la habita
ción.

¿Oyes a la gente hablando? ¿Has oído alguna electrodomésticos zumbido? Lata escucha automóviles afuera? Nombrar los sonidos que se escuchan. ¿Cuántos lo hicieron ¿me oyes? ¿Cómo te sientes hoy? Cómo se siente tu cabeza? "Estómago" Espalda baja ¿Qué gustos Cómo experimentas? ¿Usted nota olores en la habitación? ¿Cómo medir su estado emocional general de hoy en día?

Ejercicio 2

Formar un grupo de tres y elegir la opción "A", "B" y "C" "C" servirá como meta-persona u observador. "A" elige un resultado en relación con el estudio de lo s PNL. "B "será el operador. "B" toma "de un" resultado a través de cada paso del esquema objetivo bien formulado. "B", se pregunta "A" de cada tema que se esté cada paso. Usted hace ninguna otra intervención. Mantenga su ejercicio a pedir a l a preguntas del modelo de objetivo bien formulado. Observe los cambios en "A", como los procesos de "A" a cada pregunta. ¿Cambió "es un" resultado alguno dura nte el interrogatorio? Cuando "B" termina con "A," hacer un round robin. "Un" convierte en "B" "B" se convierte en "C" Y "C" se convierte en "A", etc Después completar un round robin con un resultado en relación con el estudio de la PNL, elegir un resultado de su elección y repetición.

Visión general del Modelo de Comunicación PNL

Si analizamos el término "comunicación", se descubre que se trata de una "comunión" ("co"-con, "unión", que se unen) de significados. esta como sustantivo-palabra (comunicación), entonces realidad se refiere a un proceso, a saber, proceso de retroalimentación continua de los mensajes enviados y mensajes aclarato rias recibió entre dos o más personas que intenten relacionar y comprender una de otra. En este proceso, se necesitan dos personas que guardan relación (envío)

de ida y vuelta a sus sentidos por medio de sus palabras y gestos hasta comienzan a compartir significados entre sí (si están de acuerdo con ellos o no). En última instancia, co-crear un fenómeno que llamamos "un estado de entendimiento ". El proceso de comunicación implica, pues, una relacional y el fenómeno interactivo.

"Hablar" difiere radicalmente de la "comunicación". Aunque sólo se necesita una para "hablar" (!), se necesitan al menos dos personas para "comunicarse". La mayoría de las personas puede "hablar". fácilmente Todo lo que necesitan hacer consiste en abrir la boca y dejar que un flujo de palabras brotar! Después de haber "dicho palabras" o en otro persona, podemos saber lo que dijimos e incluso la forma en que dijimos que simp lemente tener algún dispositivo de grabación para captar las señales que enviamos. Esto vale cierto para "hablar". Esto no es cierto para la "comunicación". En la "comunicación"

nunca sabemos lo que nos hemos comunicado! ¿POR QUÉ? Debido a que nunca se sabe lo que la otra persona lo que piensas!

Esta indefinición de saber qué mensajes son enviados y oído en la "comunicación" conduce a la frecuente (siempre?) experiencia del descalce de significados entre las personas. Significado y sentido-enviado-recibido no se ad apte.
En consecuencia, para ser más profesional y elegante, en nuestro "comunicar", debemos abordar este desfase entre mensajes. Esto identifica uno de los problemas centrales en el proceso interactivo de "comunicación".

Las facetas de la Comunicación

Las complejidades que afectan Comunicación

Teoría de la comunicación básica funciona a partir del procesamiento de la información funciones que label: (1) el tratamiento de futuro, la evaluación, el razonamiento, interpretación,
etc, (2) la salida-en el lenguaje (verbal) y la conducta (no verbal);
y (3) introducción de recepción de datos, escuchar, oír, etc Esto funciona representac ional.
Esto significa que las palabras no quieren decir, la gente quiere decir. Funcion an Palabras
sólo y únicamente como vehículos de significado, los símbolos de referentes que no sean en si mismos. Utilizamos palabras como símbolos de nuestras ideas, pensamientos, c reencias, entendimientos,
etc Las usamos para transmitir nuestras ideas en la cabeza de otro ser humano. Idioma ocurre en diversas modalidades de la conciencia: visual, cinestésica auditiva (sensaciones), olores, sabores, y las palabras.

Figura 5:03 Linear Modelo de Comunicación

PNL como un modelo de comunicación: la excelencia en la comunicación

¿Qué problema ves con este modelo? En primer lugar se describe la proceso de comunicación como si se opera de una manera lineal. ¿Qué problema tiene esta postura? Hace que la "comunicación" reduccionista y demasiado simplista describir la complejidad que suele ocurrir cuando se busca "comunicar".
Por un lado, cuando alguien habla, mi mente no espera antes de que iniciar el proceso! I proceso y salida (principalmente no verbal) como el orador continúa y si el orador tiene sus ojos y oídos abiertos, simultáneamente procesará mi respuesta, y comunicarse a sí mismos internamente al respecto, etc

1. La complejidad # 1 que entra en este proceso consiste en la forma de "comunic ación"
funciona como un ciclo de eventos interactivos que implican la speakerlistener. Esto significa que cuando se co-mmunicate es inevitable generar una fenómeno co-creado (o experiencia) del autor-auditor en la interacción, intercambio, las pruebas, la incomprensión, dar retroalimentación, la recepción captación, etc

2. Tampoco el final complejidad allí. Complejidad # 2 añade una de las presuposiciones básicas de PNL: El significado de la comunicación reside en la respuesta que usted consigue! O reiterar que, la respuesta se obtie ne
indica el significado de la "comunicación" a la otra persona, independientemente d e
su intención!

En la PNL, usamos esto como nuestro principal guía de comunicación para el desarroll o de nuestra
habilidades en cada vez más profesional y elegante como los comunicadores. esta
guía revela que nunca sabemos lo que nos comunicamos, hasta que tengamos una
respuesta. Entonces que la respuesta nos ayuda a averiguar lo que hay que tener
comunicada a la otra persona! "Dime, ¿qué 'escuchar' me diga?
Oh, no, no me refiero a eso, me dejó de nuevo y ver si puedo dar una
conjunto diferente de señales y palabras para que pueda comunicarse con mayor prec isión
mis sentidos ".

Obviamente, este enfoque nos permite darse cuenta de que no hay un "fracaso" en
comunicación, sólo los resultados, las respuestas y los comentarios! No necesito la culpa o
acusar a otros de "no conseguirlo", "no escuchar", "distorsionar mis mensajes"
etc Eso provoca casi siempre otros para responder a la defensiva. Nada bien.
Mediante la aceptación de este marco no culpar de referencia, se inicia con la rea lización
que otros viven en su propio mundo (y vaya si algunas personas realmente viven e n
su propio mundo!). Y como yo me ajusto a la "realidad" (a pesar de que
que no te guste en absoluto), no necesito ir por moralizar al respecto!

3. Esto nos lleva a añadir complejidad # 3 del modelo: Espere usted y
otros para siempre, inevitablemente, e inevitablemente contaminan la "comunicación "
Procedimiento: Parte de que usted y la otra "escucha" en la comunicación

intercambio implica lo que cada uno aporta al encuentro la comunicación en
Además de lo que cada entrada de la otra.

PNL se suma a la comunicación de esta pieza, que todos operar "filtros internos".
Nuestros cerebros y sistemas nerviosos no ven, oyen o grabar la información
que viene a nosotros de una forma "pura", al igual que una grabadora de audio o vídeo. Nosotros
no se oye fotográficamente "significado" o "ver" los acontecimientos. Vemos y oímos
en el contexto de nuestro mundo interior, un mundo de significados, valores, cre encias,
entendimientos y experiencias. En la PNL nos referimos a esto como nuestro inter ior
"Referencias", es decir, los filtros conceptuales que determinan nuestra realida d.
Metafóricamente, todos tenemos nuestra propia "biblioteca de referencias". Para ta nto,
"Sentido" de las cosas, vamos dentro y utilizamos nuestro propio personal y subj etiva
Referencias Los lingüistas se refieren a este viaje interno como "Trans-derivativo

Búsqueda (TDS) a nuestro índice referencial ". El índice referencial define el
persona, lugar o cosa que hace o recibe la acción del verbo. ¿Hiciste
su propia búsqueda trans-derivativo a su índice de referencia cuando se lee
-Estas palabras

A finales de los años 50 y principios de los 60, Noam Chomsky y sus socios crearon

la
campo de la gramática transformacional. Este dominio de conocimientos buscó
especificar cómo funciona el lenguaje en el sistema nervioso humano, en términos de
traducción, la transferencia y transformación de frases superficiales mar adentro
estructuras internas de nuestra neurología. Usando algunas de las formulaciones de
l General
Semántica acerca de los niveles de conocimiento (abstracción), la transformación
gramáticos crearon un modelo de profunda "conocimiento", pre-lingüística en el interio
r
nuestro sistema nervioso y la forma en que el "conocimiento" se transforma en
idioma y luego en las declaraciones de superficie que pronunciamos en nuestro in
tento
para comunicar lo que el "sentido" más profundo. Bandler y Grinder construida
PNL con algunos aspectos del modelo de la gramática transformacional.

¿Qué tiene esto que ver con un evento como un medio de comunicación
presentación, una conversación, terapia, contar chistes, leer un libro, etc?
¡Todo! Porque significa que ni usted ni yo reciba cualquier información
(Señales, mensajes) en su forma pura. Nos contaminamos todo con "nuestro
cosas ". Te escucho en mis filtros de creencias, mis valores, mis filtros mental
es
filtros de procesamiento, mis distorsiones cognitivas, eliminaciones y generaliz
aciones.

Y como yo-nunca se sabe lo que se filtra a sus palabras, gestos,
movimientos no verbales, etc No es de extrañar que tenemos que trabajar muy duro p
ara
·   Se comuniquen de manera efectiva De alguna manera tenem
os que tener en cuenta la
"Sistemas de significado" que otros utilizan en el procesamiento de nuestra info
rmación.
A veces tenemos que dejar de hablar de nuestro tema, mentalmente un paso atrás,
y hablar nuestro proceso de comunicar-nos "meta-comunicación" -
hablar sobre nuestra conversación.

Figura 05:04 La complejidad de la comunicación

Complejidad # 4. No hemos terminado de identificar los niveles de complejidad
sin embargo, porque todas las "comunicaciones" se producen dentro de un poco de
"estado" de la conciencia.
Por "estado" nos referimos a alguna mente-cuerpo o estado neuro-lingüística de
bienestar. Con mayor frecuencia se habla de "estado" como uno de "actitud, estad
o de ánimo,
sentimiento, el lugar, el espacio ", etc

A medida que aprendemos a tomar nuestro estado, y el estado de la otra persona,
en consideración
como nos comunicamos, nos damos cuenta de que en esencia ni nosotros ni
Por otro existir como máquinas muertas, sino como seres energizadas. Supongo que
podría hablar sobre el "estado" de una grabadora de audio, el "estado" de un vídeo
grabador. Pero el "status" de tal, sólo comprendería su mecánica
Condición

Esto no ocurre con los seres humanos. ¿En qué consiste un estado de conciencia en el

ser humano
bienestar? Debido a que se refiere a nuestro estado de ánimo, actitud, emoción, fisi ología, forma de pensar,
etc, se refiere a todas las cosas que suceden "mentalmente" en la cabeza y
todas las cosas que suceden "físicamente" en nuestros cuerpos. Y todos nosotros "n unca
salga sin «nuestros heads-and-cuerpos! Nos arrastramos por todas partes nos
van y lo que generan nuestros estados actuales y en constante cambio.

La importancia de este? Nuestros estados crean "estado-dependiente" o "-la defin ición de Estado"
la comunicación, la percepción, el aprendizaje, la memoria, el comportamiento y
emoción. Significa el Estado dependencia que forma (ya veces lo) que
comunicar, percibir, aprender, recordar, mostrar una emoción y comportarse depende

su estado de mente y cuerpo actual de la conciencia. Cuando nos sentimos deprimi dos

podemos recordar, pensar, percibir, comunicarse y comportarse de
percepciones deprimentes tan fácilmente! Cuando estamos enojados, podemos ver y
recordar otros eventos enojados con tanta facilidad. Cuando nos reímos y bromeamos y
siente agradable, vemos el mundo a través de los ojos de humor y alegría. Nuestro
estados parecen abrir esa "biblioteca de referencia" dentro de nosotros, así que t enemos
acceso especial. Y, cuando nos metemos en un estado, que a menudo nos impide
tener acceso a los recursos del otro estado. Cuando temeroso o enojado, que
resulta mucho más difícil de conseguir en el recurso de calma.

En la PNL se utiliza la guía de comunicación que "no sabemos lo que
he comunicado ". El significado de nuestra comunicación se encuentra en la
respuesta que obtenemos. Cuando no recibimos la respuesta que queremos, tenemos que
desarrollar la capacidad de cambiar nuestro comportamiento y seguir provocando
respuestas hasta que tengamos el que queremos! PNL ofrece los conocimientos nece sarios para
flexibilidad de comportamiento en la comunicación.

Si, efectivamente, todos vivimos en nuestro propio mundo único impulsado por nuest ros propios significados
y la historia, entonces ¿cómo podemos realmente conectar con otro ser humano
bienestar? ¿Qué habilidades y herramientas facilitará verdadera y profundamente la con exión? En
este trabajo se le han introducido a una donación muy importante en PNL por sólo est o: la
Estrategia de PNL para crear y mantener una buena relación, el modelo de Sensory
Agudeza y el modelo objetivo bien formulado. ¿Qué se entiende por simpatía?
Rapport se refiere a "una relación de confianza mutua y la armonía, un sentimiento d e
conexión, un sentido de la comunicación en la misma onda ".

En la PNL se analizan relación al examinar con precisión cómo se ha adaptado
(O ritmo) algún aspecto de la otra persona-su respiración, el idioma,
los valores, la postura, etc decimos que hemos entrado en una relación con otra
cuando se habla (literalmente) el mismo idioma que esa persona. De este modo, no

s
"Entrar en su modelo del mundo." Entramos modelo de la otra persona
el mundo cuando se utilizan los mismos procesos mentales como la otra. Si piensa
n
visualmente, de manera similar que pensamos visualmente. Deben procesar sus pens
amientos
auditiva (sonidos), emparejamos ellos por pensar auditivamente. Si se utiliza un
a
gran cantidad de sentimiento o procesos de pensamiento kinestésico, nosotros hacem
os lo mismo. Esto permite
para adentrarnos en su modelo del mundo.

Por relación que metafóricamente entramos en manera de dar sentido de la otra
de la Esto nos da acceso a su manera de pensar y significado atribución.
Hablamos de esa relación como "caminar en los zapatos de la otra persona" a
con ello llegar a apreciar su punto de vista. Caminando en los zapatos del otro
puede implicar el modelado de su tonalidad o la fisiología. Al hacerlo, su discurs
o
se convierte en nuestra forma de hablar, su fisiología se convierte en nuestra fis
iología.

PNL como un modelo de comunicación: la excelencia en la comunicación

Para establecer una buena relación requiere que identifiquemos y coincide con la o
tra de
procesos internos. Como un ministro cristiano, I (BB) a veces parece tan difícil.
Tuve un cliente una vez que desea dejar a su marido y casarse con una
hombre más joven. Ella pensó que amaba a esta persona más joven. No pude encontrar nin
guna
justificación de su salida de su marido. Así que ¿cómo iba a entrar en su «modelo
del mundo "cuando no acepté su resultado? Podría, sin embargo, aceptar
e identificarse con su dolor. Ella hizo experimentar una gran cantidad de dolor,
 confusión y
Urgencia Su dolor provenía de su infancia. Así que acepté que el modelo de la
mundo. Podemos establecer una buena relación con las emociones de una persona y el
 pensamiento
procesos sin aceptar su comportamiento. Coincidencia o pasear a una persona de
modelo del mundo no significa conceptualmente validación de que la realidad
modelo de sólo entenderlo.

La clave no está en la predicación o de convertirse en crítico en los casos de nuestra

percepción de la conducta inapropiada de las personas. La clave de la relación con
, y entonces el éxito en lo que lleva a un resultado más holística sana,
radica en el descubrimiento de la primera propósito detrás de su comportamiento inap
ropiado
y combinar su intención positiva. La intención de la conducta a menudo
sorprendernos. Una vez que tengamos lo suficientemente profunda para la causa de
 su comportamiento,
nos encontraremos con una intención positiva.

El modelo de la PNL de la construcción de relaciones nos permite empatizar con los
 demás. Nosotros
hacerlo entrando en su estilo de procesamiento de la información. En ese sentido,
llegamos a ser su siervo.

Dimensiones de la Comunicación

Ray Birdwhistell dijo que sólo el 7% de
comunicación surge de las palabras

utilizado, mientras que un completo 93% de lo que

comunican surge de la tonalidad de voz

y las señales del cuerpo.

En un artículo titulado, "Cinética y Contexto: Ensayos sobre el movimiento del cuerp
o
Comunicación ", dijo Ray Birdwhistell que sólo el 7% de la comunicación
surge de las palabras utilizadas, mientras que un total del 93% de lo que comuni
camos
surge de la tonalidad de voz y señales del cuerpo. Además, dijo que el 38% de
comunicación efectiva surge de la tonalidad de voz (tonalidad incluye tono,
velocidad, calidad, volumen, etc), mientras que el otro 55% de la comunicación
implica fisiológica factores.7 Esto se refiere a la comunicación que viene
través de la postura, los gestos, la expresión facial y la respiración.

¿Alguna vez has dado un regalo a alguien y su respuesta verbal indica
que me encantó el regalo (lo decían), pero en otro nivel, la no verbal
comunicaciones (su tonalidad de voz y fisiología) ", dijo" que ellos
realmente no amaba el regalo? Que la comunicación creíste? Más
Es muy probable que te pusiste de sus señales no verbales. Cuando una persona dice

"Sí" con su boca mientras sacude la cabeza de lado a lado, experimentamos
incongruencia. Entonces, ¿qué creemos? ¿Qué es lo que decidimos? Una gran parte
la gente va con la señal inconsciente del movimiento de la cabeza "no".

Estos resultados nos informan de por qué la mayoría de las personas creen que el no
verbal
comunicación a través de la verbal. La comunicación no verbal, con más frecuencia
de los casos, las funciones inconscientemente-fuera de nuestra conciencia.
La persona que habla no tiene conciencia de sus señales inconscientes. Sin embargo
, nuestro
mente inconsciente con frecuencia recoge estos comunicación inconsciente
señ

I (MH) tengo un poco de opinión diferente al respecto. CE "Buzz "Johnson (1994)
explorado esta investigación acerca de las partes de lo que significa que proviene
 de la
diferentes medios de comunicación (es decir, la tonalidad, los gestos corporales)
que
llamado "El 7%, 38%, 55% Myth". Rastreando el origen de Albert
Mehrabian (1971) trabaja, "Mensajes del Silencio" y "comunicación no verbal",
citó Mehrabian como diciendo, estos números "tienen que ver sólo
con lo que él llama la resolución de mensajes contradictorios ... incongruencias ".
Mehrabian añadió, "hay muy pocas cosas que pueden ser
comunicarse de manera no verbal. "

Explicó que la investigación original, trató de identificar la "actitud" (la
la emoción de la persona detrás de sus palabras) realiza en el componente tonal y
prueba esta utilizando palabras sueltas, Johnson sostuvo que hay que manejar con

gran cuidado las consecuencias de esa investigación. Johnson (1994) señaló además,

"Si alguna vez has jugado charadas, usted sabe que las palabras y el lenguaje so
n, con mucho,
la forma más eficaz de expresar ideas complejas y abstracto ".

Ahora ciertamente no discutió contra la existencia y el poder de la no verbal
los canales de comunicación. Pues claro. Sin embargo,

"Las palabras y el lenguaje son, probablemente, los factores principales de moti
vación humana
seres y ellos se pueden mejorar mediante totalidad congruentes adecuada y el cue
rpo
lenguaje "(p.36).

Bandler y Grinder (1975) argumentan que, dada las diferentes facetas de la
la comunicación, ni operar como más o menos importante que el otro
per se, sino que puede en un determinado contexto. Por consiguiente, debemos tom
ar a todos como

para-mensajes-en pie de igualdad y buscar lo que cada señal o
significa mensaje, especialmente si difieren.

Del mismo modo, gran parte de mi (BB) capacitación en la comunicación se ha centrado
 en la
área de la comunicación verbal. El modelo de PNL se desplaza ligeramente este énfasis
en el proceso de comunicación total, que incluye la comunicación no verbal
así como mensajes. ¿Qué significa esto en la práctica? Esto significa que
para comunicarse efectivamente, mi comunicación inconsciente debe congruentemente
reflejar mi comunicación verbal. Llamamos a este increíblemente poderosa
"congruencia." factor Si quiero que la gente a creer mis comunicaciones, a conti
nuación,
lo que yo diga verbalmente debe congruente coincida con mi tono de voz, la fisio
logía,
la postura, la respiración, etc

Los gestos y la tonalidad de voz

mientras que las palabras lo dicen todo

hablar páginas.

El del 7%, 38%, 55% los resultados sugiere por qué
muchos (si no la mayoría) siempre creen que el
forma de las comunicaciones de una persona hasta
en contra de lo que realmente dicen. Frecuencia
¿has notado los ojos de alguien, la voz, las expresiones faciales y gestos
comunicación congruente que realmente les gustaba un regalo? ¿No que
comunicarse con más fuerza a usted? Tal representa la importancia de
reconocer y trabajar con todos los aspectos de comunicación?

Así que, como sin duda habrá adivinado, la congruencia juega un gran
papel importante en el ámbito de la construcción de relaciones y la confianza en su
comunicación.

En el ámbito de la comunicación y la construcción de relaciones, tenemos que
enviar nuestros mensajes de manera congruente. Esto significa que lo que decimos
(auditivo)
y lo que expresamos a través de sentimientos (kinestésico) debe coincidir con lo que
otros ven
(Visual) en nosotros como nos comunicamos con ellos. Los gestos y la tonalidad d
e voz
dicen mucho mientras que las palabras hablan páginas.

[Notemos un descargo de responsabilidad en este punto. El equivalente de comport
amiento para uno
persona de "confianza", "honestidad", "sinceridad", "convicción", etc, a menudo se

distinto del que otra persona le atribuye como el equivalente del comportamiento
.
Así, para algunas personas, cuando un orador "eleva su voz", que significa
(Equivale a) la emoción, el entusiasmo, la convicción. Para otros, significa "ser
desagradable, inseguro, seguro, etc " Asimismo, cuando una persona se dobla sus
brazos
en el pecho que algunas personas van a leer que en el sentido de "defensiva, cer
rado,
rígida ", mientras que otros lo lean en el sentido de" conseguir la calma, tratand
o de
escuchar, relajado. " Esto significa que también tenemos que conocer y tener en
teniendo en cuenta el significado del comportamiento equivalente a no verbales p
ara cualquier propuesta
audiencia. Las historias de los mis-lecturas transculturales pueden proporcionar
tanto
entretenimiento divertida y malentendidos trágicos.]

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿Qué sería de la PNL "Guía Comunicación" alterar o afectar su
· Estilos de comunicación

2. Recall y la lista (sin mirar si es posible) las tres cualidades de
Excepcional comunicadores.

3. ¿Qué criterios de resultados bien formada es lo que ya lo hace muy bien?
¿Cómo aprendiste a hacer esto?

4. ¿Qué criterios de resultados bien formados que necesita para aprender y
(Desarrollar)

5. Lo que impresionó de todas las "complejidades" que contribuyen a la
La complejidad de la comunicación?

Capítulo 6

Enmarcar Por Ingenio

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

• ¿De qué significado depende por completo de Marcos

• Un número de fotogramas empoderamiento en PNL

• Cómo cambiar los marcos (reencuadre) transformar significado

• Cómo utilizar el marco Pretend

• Cómo utilizar el marco de disociativo

El marco de disociativo de referencia proporciona muchos recursos para la person
a
quién sabe cuándo y cómo usarlo. En primer lugar vamos a estudiar algunas de las prima
rias
marcos de referencia tal como se presenta en la PNL. A continuación, vamos a aplic
ar al proceso
de aprender a manejar con eficacia retroalimentación (comúnmente llamada "crítica")
y, finalmente, vamos a aplicarlo a las fobias y traumas. Como una manera de ver
cosas saliendo de una imagen, recordó la experiencia, o incluso una
continua experiencia y corriente tener una segunda posición (capítulo tres)
nos da el poder para hacer frente a las cosas sin entrar en estado. Elegir cuándo
para hacer esto, en qué medida y cuándo dejar de hacer esto nos proporciona una
flexibilidad de conciencia de mucho valor.

En la PNL el proceso de elaboración se refiere a la puesta

cosas en diferentes contextos (marcos de referencia),

lo que les da diferentes significados.

Parte I-Usando distintos marcos de referencia

En la PNL el proceso de elaboración se refiere a la puesta de las cosas en diferen
tes
contextos (marcos de referencia), a fin de darles diferentes significados.
Algunos de estos cuadros aparecen implícitamente en otros apartados de esta formac
ión
manual:

Marcos se encuentran en el modelo objetivo bien formulado

• En primer lugar, leer del Marco Resultado en la primera parte de nuestra formación

tratar con el modelo objetivo bien formulado (capítulo cinco).

• Este modelo también contenía el marco Ecología. Recordarán que
ofertas de ecología con la forma en que sus acciones se ajustan a los sistemas más a
mplios de
familiares, amigos y compañeros de trabajo.

• El marco de pruebas también apareció en el objetivo bien formulado
MODELO Este marco se ocupa de detalles claros y específicos. En el
Frame Evidencia de preguntar, "Qué voy a ver, oír y sentir cuando obtengo
mi resultado? " La utilidad Evidencia de Frame se revela no sólo

en el modelo de objetivo bien formulado, sino también en la mayor parte de la PNL Practicante trabaja in

En este capítulo exploraremos numerosas marcos y ofrecer pautas para el uso de estos marcos. Para cambiar a un marco diferente típicamente replantear l a propia punto de vista y por lo tanto uno de significado. Y cuando lo hacemos, nuestro cambios mundiales. Esta transformación del significado altera nuestra neuro-lingüístic os y neuro-semántico "realidad" para que podamos ver las cosas de manera diferente, s entirse diferente emociones, actúan y hablan de diferentes formas, etc

Backtrack Frame

El Marco Backtrack ofrece una simple pero modelo más eficaz. El marco utiliza la habilidades que han aprendido de la construcción relación a través de juego, lo que refleja, el ritmo y el liderazgo. El uso de este marco que recapitula la información que tiene por hasta ese momento mediante el uso de palabras y tonalidades en la clave de la ot ra persona dar marcha atrás. La mayoría de los estados resumen distorsionan palabras de la otra persona. Sin embargo, en el marco de Backtrack usted refleja sus palabras. Por lo tanto, usando el Marco Backtrack realmente ayuda a mantener una buena relación. Este marco demuestra su utilidad en las reuniones, sobre todo cuando se necesita actualizar a nuevas personas y en la comprobación de acuerdo y el entendimiento de

todos los participantes. El marco que da tiempo para pensar acerca de lo que está va a hacer o decir a continuación.

Backtracking Ejercicio

1. Que "B" piensa en algo que les gustaría llevar a cabo. Como "B" cuenta "A" por el resultado, "A", pregunta de preguntas "B" que provocará de Información sensorial basado en la alta calidad de "B".

2. Como "B" responde a las preguntas de "A", "A" en silencio identifica el proce so palabras o predicados que los usos "B". "A" tal vez desee tomar nota de la declaraciones y / o predicados.

3. Entonces "A" da marcha atrás diciendo: "Ahora vamos a hacer que os oía correctamente, usted dijo ... " Durante las primeras respuestas, "A" con precisión

coincide con las palabras de proceso "B" que se utiliza. Entonces vamos a "A" em piezan a propósito desajuste algunas de las respuestas.

En el marco de Backtrack que reflejar sus palabras.

4. "C" está detrás de "A" con las manos en los hombros (los pulgares sobre "A" de

"A" de nuevo). Cuando las respuestas "A" partidos "B" de acuerdo con "C" memoria, "C" aprieta el dedo a la derecha en "A" de nuevo. Cuando "A" desajustes "B", "C" aprieta su dedo pulgar izquierdo en "A" de nuevo. "Un" y "C" deben prestar mucha atención a las respuestas de "B" a la desajustes. No es probable que ocurra alguna incongruencia en la "B" respuesta. A ver si un desajuste provoca efectivamente incongruencia. La desajuste general funciona casi como una bofetada en la cara!

5. Continuar por un total de 7-8 minutos en cada ronda, parando sólo para sólo muy breves conferencias en "A" y "C" no están de acuerdo acerca de un partido o Discrepancia

6. Estira: Tratar de igualar la secuenciación predicado de "B", por ejemplo, "Yo h e estado diciendo
yo hace tiempo que yo pude ver las cosas de otra manera ". Respuesta: "Así usted ha estado diciendo a sí mismo que puede ser necesario un punto de vista dife rente ".
(10 minutos cada uno)

"Como Si" Frame

El "como si" marco asiste en

resolución de problemas por

pretendiendo que algo

Ya ha sucedido que

permite la exploración de

posibilidades.

El "como si" marco ayuda a la resolución de problemas pretendiendo que algo ya ha sucedió que permite la exploración de posibilidades. Algunos entrenadores de PNL se refieren al "Como Si" marco como el "Frame Pretend".
Haga de cuenta que usted se ha mudado seis meses o un año en un futuro de éxito. A continuación, busque atrás y preguntarse: "¿Qué medidas tomó tomo lo que me llevó a este éxito resultado. Desde esta perspectiva el futuro es posible que descubra nuevas e imp ortantes información que antes no tuvo a su disposición en la presente inmediato. A menudo vivimos demasiado cerca del problema y que a veces impide que veamos la imagen total. Este marco nos ayuda a ver el problema desde una perspectiva de futuro.

El "como si" funciona marco con grupos o comités. Supongamos que una persona clave para no ha presentado a la reunión. El uso de este marco sólo pregunte, "Si lo hubieran h echo venga, ¿qué harían? " Si usted tiene una persona presente que conoce el ausente así, esta persona puede muy bien ofrecer alguna información valiosa.

Curiosamente, el "como si" marco trabaja no sólo con el interruptor de tiempo que da en el ejemplo anterior, pero también con los interruptores persona, la información y la función.
Los siguientes ejemplos demuestran plomo en las declaraciones de cada switch:

Manual del usuario para el cerebro

Tipos de "como si" Frames

1. Cambiar hora: Imagina que se ha mudado seis meses o un año en una
futuro exitoso. Entonces, miro hacia atrás y te preguntas, "¿Qué hicieron los pasos qu
e
tomar eso me llevó a este resultado exitoso? "

2. Persona Cambiar: "Si pudieras ser cualquier persona que quería ser,
quién o qué usted llegar a ser y cómo iban a manejar este
problema

3. Interruptor de la información: "Vamos a suponer que usted tenía toda la información

que necesitabas, ¿qué cree usted que ...? "

4. Función de interruptor: "Sólo pretendo que usted podría cambiar cualquier parte de
la
situación?

El "como si" marco proporciona una valiosa herramienta de comunicación cuando se t
rata de
con las personas que se resisten a cambios. Pretender lo general no crea como
amenazando el medio ambiente como cuando nos enfrentamos a un verdadero cambio.
Dado que el marco
tiende a eliminar los aspectos amenazantes de cambio, las mentes de las personas
se convierten en
abierto a nuevas opciones.

"Como Si" Ejercicio Frame

1. "B", se selecciona algo que se encuentran atrapados y el deseo de moverse
Sin

2. Imagina "B" avanzar hacia el futuro y mirando hacia atrás sobre cómo
manejado fácilmente el estado pegado. "A" asistencias "B" mediante el uso de decla
raciones de plomo en
como por ejemplo: Supongamos que ... ", "Hagamos de cuenta que ...", "Si
comenzó a imaginar que ... ", "Cuando actúas como si ..." O, "A" pueden decir
algo como esto: "Ahora se dio cuenta usted manejar el problema que
solía molestarlo, y ver, y escuchar a sí mismo para hacer frente con eficacia
el problema con nuevos comportamientos ".

3. "A" ordena "B" en la gestión de una película de ellos mismos llevar a cabo, ya qu
e
deseo con los nuevos recursos que han descubierto.

4. "A" pide "B" si la película parece satisfactoria para ellos. Re-asociado
que en el problema y hacer que se ejecuten una película de ella. "A" y luego pide
"B", "¿Está satisfecho en el tratamiento de esta situación mediante el uso de estos
nuevos comportamientos? " Esta «chequeo ecológico" determina si la persona como
todo tiene un total acuerdo con el cambio.

Enmarcar Por Ingenio

5. Si responde "B" de "no", "A" que recicla hasta el número 1 y continúa. Si Respuesta "B", "sí", proceda con los siguientes pasos.

6. Hacer un Estado rotura.

{0}7.{/0} {1} {/1} testA "se pregunta" B "," Piensa en el estado pegado u na vez más ". Típicamente,
como «B" comienza a pensar en el estado pegado, se moverán automáticamente
el estado disociado de verse resolver con éxito el
problema que en el paso numero 2.

8. El objetivo de este ejercicio proporciona "B" con algunas nuevas opciones en lugar
de quedarse atascado en opciones limitadas o sin opciones.

El modelo del marco del "Acuerdo"

Para lograr un acuerdo

marco, ambos deben pasar a un

un mayor nivel lógico que

abarca todos los

preocupaciones, percepciones y

marcos de referencia.

Cuando dos personas de acuerdo ausencia de conflictos
por algo, ellos continuamente tope
cabezas. A menudo surgirán desacuerdos
porque están buscando a una situación de
diferentes puntos de vista, y lo hacen en categórica
formas. Para lograr un marco de acuerdo,
ambos deben pasar a un nivel lógico superior que
abarca todas las preocupaciones, percepciones y marcos de referencia. esta
patrón que nos permite facilitar el proceso mediante el cual las personas o grupos en
conflicto puede llegar a acuerdos de calidad con los demás. Recuerde, usted
nunca solucionar un problema en el nivel del problema. Debe trozo mayor
a un acuerdo.

El modelo del marco del Acuerdo

1. Identificar los marcos actuales. Pida a cada persona para una descripción específ ica
de su resultado. "¿Qué quieres específicamente?" "¿Qué valores,
creencias y criterios de conducir esta meta? " "¿Qué se evalúa sobre este
lo realmente importante? " (Estas preguntas no sólo recogen información importante,
sino también ritmo cada persona para que cada se siente escuchado y comprendido.
También comienza a construir meta-o los resultados de nivel superior para un
acuerdo marco).

2. Identificar los elementos comunes. Encontrar un elemento común a un nivel super ior
que lleva a las dos partes en el acuerdo. Chunk a un mayor

intención positiva que ambos pueden estar de acuerdo. "Jack quiere una silla azul y Jill,
quiere uno rojo. Parece que, al menos, ambos están de acuerdo en
la compra de una silla, ¿no? " Al caminar por la de más alto nivel que desee, se mue ve
los partidos allí.

3. Identificar una categoría de nivel superior. Si usted recibe un no, a continuac ión, pasar a las partes
hasta la siguiente categoría. En el ejemplo, podría utilizar "muebles". Si ...
ambos están de acuerdo en que usted desea comprar alguna pieza de los muebles? "
Continúe hasta que encuentre un cierto nivel (categoría) de acuerdo. "Así que usted
podría estar de acuerdo en un gasto para la casa, ¿no? "

4. Utilizar los partidos 'meta-resultados para formular el acuerdo de nivel mayo r
de "Con la compra de X, lo que que hacer por ti, Jack?" "Y
si usted compra Y, ¿qué hará eso para usted, Jill? " "Cuando tienes que
resultado, ¿qué hacer por usted? " Continúe hasta que las partes
de acuerdo a la intención de nivel superior de la otra persona. "Así que los dos qui eren un
cómodo y atractivo? "

5. Encuadre la negociación con los acuerdos de nivel superior. Retroceder
desde el marco general de acuerdo a los intercambios específicos.
"¿Quieres comprar esta silla azul cumplir con los criterios de la cómoda y
atractivos "Sin dejar que Jack decida éste y Jill la siguiente
comprar adecuadas para estas condiciones conjuntas de tener igual participación en las decisiones? "

6. Confirmar acuerdos. Durante el proceso, identificar y continuamente
consolidar todos los niveles de acuerdo logrado y su importancia para cada uno
partida

Pieza del capítulo II-disociativo Para Manejo Crítica

En el ámbito de la comunicación, una de las tareas más difíciles que enfrentamos consist e en
el manejo de la crítica. ¿Cómo podemos aceptar las críticas como comentarios y no
dejarse atrapar por emociones fuertes y hacer algo estúpido? En efecto, la
problemas que a menudo se encuentran en el manejo de la crítica constructiva en el tratamiento
con nuestros sentimientos acerca de ser criticado. Si pudiéramos manejar los inmed iatos
emociones negativas, podrían responder de manera constructiva a las críticas.

En su estudio de la PNL que está aprendiendo el valor de la disociación en el
la eliminación de la emoción de una experiencia. Basándose en esta neurológica
fenómeno, y Steve Connirae Andreas desarrollaron un procedimiento para
el manejo de la crítica. Aprendieron este procedimiento por las personas de modela do que
operado con éxito en convertir la crítica en feedback.8

Usted necesidad de mantener un estado de recursos durante todo el procedimiento. Traer

un momento en que usted estaba en la cima del mundo. Elija un momento específico c uando
sentía como si pudiera conquistar el infierno con una pistola de agua. Asociado en ese momento.
Ve lo que viste. Oír lo que oyó y sentir lo que sentiste. Usted puede
desea crear un auto-anclaje de esta experiencia. Si en cualquier momento durante este

procedimiento de comenzar a tomar conciencia de la pérdida de su estado de recurso s, el fuego
su ancla recursos.

1. Este procedimiento requiere un estado disociativo. Véase a sí mismo a una cierta distancia (ver
la Figura 6.1. Si tiene dificultad para obtener la imagen de sí mismo,
imaginar verte a ti mismo en una fotografía. Para ayudar a sí mismo en
el mantenimiento de la disociación, imagine un pedazo de plexiglás entre
usted y el cuadro disociado de sí mismo a punto de recibir algunas críticas.
Por lo tanto, ya que te ves "por ahí", cualquier sentimiento negativo
usted tuvo durante ese tiempo le parecerá "allá afuera", y se puede sentir
curiosidad por esos sentimientos.

2. Se disocian de las críticas al ver que allí reciben las críticas.
Usted verá que otra que "allá afuera" listo para hacer frente a lo que es
que va a pasar. Ahora vea "allá afuera", alguien que te critica y
que ha tenido dificultades tratando. Ten cuidado justo antes de
la otra persona te está criticando. Tan pronto como se inicia la crítica, véase
que por ahí disociar inmediatamente. Ver otra versión de ti
salir de la primera, para que que se han disociado de ella. Ahora
usted se ve dos veces en la imagen. Usted está viendo a sí mismo
recibir críticas. Así se produce un doble disociación. I (BB)
tienen problemas doblemente disociar yo por verme a mí mismo dos veces. Lo
trances me fuera demasiado incluso para actuar conscientemente. Otros estudiante s
han informado las mismas dificultades. Afortunadamente, el procedimiento ofrece
otra opción. Por lo tanto, doble disociarse disociando vez
(Es decir, verse a sí mismo una vez en la imagen) y luego ver las palabras de
el crítico imprime en el aire o en una pizarra imaginaria.

3. Hacer una película disociado del contenido de las críticas. Observe si puedes
hacer una película completa de las críticas. Cuidado con la disociada que en
la imagen haga las otras preguntas persona hasta que pueda reunir suficiente
información para hacer una película transparente de lo que significa la persona. A m enudo
críticas que vienen a nosotros en forma tan vaga que no podemos hacer una clara
de la representación. Tales declaraciones como: "Usted es grosero" o "Tú eres insens ible."
Reconoce que la otra persona diciendo: "Yo también siento preocupado
sobre eso. ¿Podría describir más específicamente a mí cómo actúo en un
forma grosera? "

4. Evaluar la crítica. Ahora que ha reunido información suficiente
para ejecutar una representación clara de la crítica, decidir qué parte de
las críticas que están de acuerdo y qué parte está de acuerdo. Correr
una película de los acontecimientos a medida que los entiende y comparándolo con un

película de los eventos como el crítico entiende la situación funciona bastante
y en la evaluación de la crítica. Si hay áreas donde las películas

partido y desajuste. Si la memoria del evento aparecer de manera significativa
diferente de su crítica, reunir más información
hacer preguntas.

1. "Ver a ti mismo ten cuidado que recibe críticas:"

2. "Ver a ti mismo recibir críticas y ver las palabras del crítico en una
bandera (pizarra, pantalla de película, en el aire, etc): "

Ver las palabras de la
crítico en una pancarta

Figura 6:01 Frame disociativo de Manejo de las críticas

5. Decidir sobre su respuesta. Ahora tiene toda la información que necesita para
¡Respondera! Su respuesta incluirá lo que usted está de acuerdo con la crítica
y lo que está en desacuerdo. Steve y Connirae escriben:

(Es en la primera posición) (Su crítico)

(Doble disociación de)

(Individual disociación) (Es en la primera posición) (El crítico)

(Doble disociación)

Enmarcar Por Ingenio

"Exactamente lo que la respuesta que frente a usted selecciona depende de su
objetivos como persona, sus valores, su relación con la otra persona, etc "9

En respuesta a la crítica, responder primero a las áreas en las críticas
que esté de acuerdo. Entonces comparta esas áreas que estamos en desacuerdo, y
explicar por qué no está de acuerdo. Esto ayudará a mantener una buena relación con el
Persona Si tiene que pedir disculpas, que lo hagan.

6. Cambiar su comportamiento como resultado de la recepción de nuevos aprendizajes
a partir de la crítica.
Si usted ha aprendido algo sobre sí mismo de las críticas que
necesita cambiar, y luego empezar ahora a volver a ajustar su comportamiento en
el
futuro. Ritmo Future de realidad imaginarse a sí mismo en una situación similar
en el futuro y observe cómo va a responder. Practica este procedimiento
dos o tres veces para instalarlo en su inconsciente.

{0}7.{/0} {1} {/1} Incorporar la parte de ti que se enteró de este proceso.
Usted acaba de observar
a ti mismo "por ahí" el aprendizaje de nuevas formas de responder a las críticas. ¿O s

i?
no desear que aprender a convertirse en una parte de ti? Claro que lo sabes. Si
han colocado un pedazo de plexiglás, retírelo. Entonces llegar
con las manos y tirar de ese nuevo yo interior y date tiempo
para integrar totalmente en su mente inconsciente.

Parte III-disociativo Marco para las fobias y Traumatología

Dado que, en gran medida, desarrollamos nuestra personalidad como un producto de nuestra
recuerdos, replanteo recuerdos negativos con The Cure fobia FAST
ayudamos a desarrollar una identidad más positiva y con recursos. Richard Bandler
describe el Cure fobia rápido al usar su cerebro para una Change.10
Asociar a nuestra memoria nos hace volver a experimentar las emociones. Encender

Por otro lado, la disociación de la memoria por lo general nos aleja de la
emociones de esa memoria. Utilizando el poder de la disociación, la rápida
Fobia modelo nos permite borrar el impacto emocional negativo de
recuerdos no deseados. Como resultado de este borrado, que recodificamos tanto l a visual
y aspectos kinestésica de la memoria. ¿No nos encontrar esta útil
técnica?

Puede llevar a cabo este procedimiento en sí mismo. Sin embargo, es probable que
obtener mejores resultados con alguien que lo lleve a través de los pasos. La
siguiente procedimiento funciona con la mayoría de las personas. Las personas que tienen
dificultad para visualizar posibles dificultades. The Cure Fast Phobia tiene
contribuido a hacer famoso PNL. El procedimiento no sólo ofrece una útil
modelo en borrar los efectos de una fobia, sino también en cualquier recodificación no deseada
memorias. Lo he utilizado ampliamente en la eliminación del componente visual
de imágenes de mi cliente de abuso sexual, físico y emocional.

La eliminación de este componente visual a menudo reduce drásticamente el negativo
emociones de los recuerdos de los abusos.

1. Establecer un ancla de recursos. En el trato con los recuerdos dolorosos, los

existe siempre la posibilidad de asociar el cliente en un muy doloroso
memorias. Para evitar que esto suceda, se empieza por establecer una
anclaje de los recursos, que podríamos usar para sacar a la persona de una mala
experiencia. Haga que el socio del cliente en un momento en el que se sentían segu ros y
Seguro Ancla ese estado cinestésica. Entonces prueba tu ancla. Seguidores
los pasos para establecer un ancla.

Al principio de mi trabajo PNL, establecí un ancla de recursos. En la actualidad, me
rara vez hacerlo. Cuando un cliente se asocia a un mal recuerdo, creo que llegue n a
cambiar su estado por tener que ponerse de pie y caminar. Mientras
caminar, les animo a respirar desde el abdomen. Además,
puede gritar o hacer algo que rompe la estrategia de su desarrollo emocional
experiencia. Sin embargo, seguir adelante y establecer un ancla de recursos tant

o
para su práctica y su comodidad. Más adelante, es posible que desee detener la Práctica. (Vamos a cubrir el anclaje en el Capítulo Trece.)

2. Reconocer capacidad de la mente para el aprendizaje de un juicio. Una fobia representa un logro increíble! Imagínese: la gente nunca se olvide de tener la reacción fóbica. Herido de fuertes experiencias emocionales opera de manera similar. Cuando se dispara el gatillo correcto, la persona inmediatamente entra en dolor. Diga al cliente,

"Qué increíble que siempre recuerda a sentir miedo o lastimar cuando se piensa de la mala memoria! Ni siquiera puedo recordar a sacar la basura. TÚ recordar a sentir fobia (o miedo o dolor) cada vez que recuerda la memoria. Qué increíble. Si usted puede aprender a sentir fobia o daño de una experiencia de una sola vez,
se puede desaprender a sentir fobia o lastimar a otra experiencia única, ¿no? "

3. Imagina una pantalla de cine en blanco (ver Figura 06:02). Camine al cliente en un
teatro y cine imaginario pídales que se sienten a ver el espacio en blanco pantalla de cine frente a ellos. Una vez que la persona tiene el imaginario pantalla de cine, se les ponga una fotografía negro y blanco de a sí mismos en la pantalla. Dirija la persona para tomar una fotografía de ellos justo antes de la aparición de la mala memoria, cuando todavía experimentaron seguridad.

4. A continuación, disociar el cliente una vez más de su cuerpo y se mueven en un cabina de proyección imaginaria. Invite a la persona a tener en cuenta de la proye cción
stand en sí mismos sentados en el asiento del teatro observar una y negro Blanco foto de ellos en la pantalla de cine. Ellos verán la parte posterior de su

yo actual observando el auto aún más joven ahí arriba en la pantalla. Coger unos momentos para consolidar esta experiencia de una doble de disociación.

Ahora, el cliente se ejecuta una película negro y blanco de la mala memoria o fobia todo el camino hasta el final del evento a una escena de comodidad / seguridad. El cliente experimenta un doble disociación de la memorias. Ahora ven a sí mismos viendo la película. Este empezar a eliminar la emoción del evento, y para volver a codificar desde un diferente posición perceptual. Si el cliente todavía experimentar profunda la emoción de la película, tiene que enviar la pantalla más lejos.

En una ocasión tuve un cliente cortó la mitad inferior de su cuerpo antes de realizar la película. El padre del cliente violó a la edad de diez años de edad. Por lo tanto, me dirigí al cliente en la eliminación de la parte abusado de su cuerpo
de la imagen. Después de ejecutar el modelo de la fobia de sólo la parte superior del cuerpo, se puso en la mitad inferior y dirigió la película. Esto funcionó maravillosamente. Tad James habla de tener que llevar a cabo una señora en el bill ete
stand antes de que pudiera correr la película. Lo que sea necesario.

Una vez que el cliente se ejecuta la película a la escena de la comodidad / seguri dad, pida

a congelar cuadro y ya fuera blanco o negro a la imagen.

El cliente probablemente verá sólo una pantalla en blanco.

Figura 6:02 Patrón Visual-kinestésica disociación (Fast Phobia Cure)

Dirigir el cliente para asociar en la película al final donde se omitiese la película. El cliente deberá dejar la cabina de proyección y entrar en su cuerpo en el asiento del teatro. Luego los llevan a asociar a la

Pantalla de Movie

¡Ten cuidado!

Ver la película

Cabina de proyección

Teatro

imagen de sí mismos que apareció en la pantalla en el extremo de la película, el lugar de comodidad / seguridad. Guíe con cuidado y amablemente. Usa tu lengua con cuidado para que sigan sus instrucciones Exactamente. Hable con ellos con regularidad para asegurarse de que funcionan quieren que hagan. "¿Has ahora volver a asociar plenamente en la que en el final de la película? Usted está buscando a través de sus propios ojos y que son viendo lo que vio entonces, ¿no es así? Usted está escuchando la misma sonidos que escuchaste entonces? " Dele instrucciones con claridad y precisión.

8. Ejecute la película hacia atrás, en color, y asociado. "Ustedes han visto películas de correr hacia atrás, no tiene usted? " Una vez que un sí, asegúrese de se asocian en la película, y lo ven todo de color. Ahora correr esa misma película al revés, y lo hacen muy rápido. Hágalo en una o Dos segundos. Usted puede anclar a un sonido como usted dice, "Whiiisssshhh." Al ver sus ojos, usted sabrá cuando se ejecutan la película hacia atrás y la rapidez con que lo hicieron.

{0}9.{/0}{1} {/1} Repita el proceso. Pídale a la persona que repita los paso s 7 a 8 de tres a cinco veces asegurándose de que se rompen estado, borrar la pantalla y empezar por el final. Hágalo hasta que el kinestésico desaparece. Si lo desea, pueden repetir el proceso hasta que la imagen desaparece también.

Eliminar la imagen completamente eliminará todos los cinestesia. La persona todavía puede recordar el evento, sin embargo, ellos apenas hay nada imagen o palabras. En el funcionamiento de la película hacia atrás, lleva el cliente asocie previamente al final de la película. Asegúrese de que el cliente no va a Al final de la película asociada ya que se volverá a instalar la fobia o trauma oclusal. Cuando se ejecutan al revés dice: "Ahora, borrar la pantalla. Dich o usted volver al final de la película. Siga recto hasta el final de la película Imagínate a ti mismo al final, cuando ha experimentado comodidad / seguridad. Vea lo que ha visto y oído lo que has oído. Ahora

ejecutar la misma película hacia atrás en color. Repita hasta que desaparezca ".

{0}10.{/0}{1} {/1} Test & Pace futuro para ver si el cliente puede acceder al estado fóbico. Ver

si su respuesta no verbal coincide con su estado anterior de la fobia o trauma oclusal. Usted puede decir, "Imagine vivir en esa situación en este momento ." O, si se conoce el contenido, provocar el estímulo de manera más explícita. Para una fobia de las aguas decir: "Imagínese caminando hacia una piscina en la más profunda y aguas más profundas ". Si nota cualquiera de la respuesta fóbica, echa un vistazo a la precisión con la que siguieron el procedimiento y volver a ejecutar la cura de fobias asegurándose de que siguen los procedimientos exactos.

[Nota: Cuando la cura de fobias no produce el efecto que me gustaría, Yo uso el patrón Swish para reforzar el cambio.]

El Fast-Phobia Cure (simplificado)

1. Establecer un ancla de recursos. Puede establecer un ancla de recursos con el fin de llevar al cliente de trauma se debe asociar a la traumática Eventos Yo no uso esto más porque he aprendido que cuando un cliente asociados a un evento traumático, simplemente haga que levantarse muy rápido, y respirar profundamente desde el abdomen. Esto se disociará el cliente a partir de su estado traumática.

2. Reconozca al cliente la capacidad de la mente de la formación de un juicio.

"Qué increíble como siempre recuerda a sentir miedo o dolor cuando se piensa en el mal recuerdo. Ni siquiera puedo recordar llevar a cabo la basura. ¿Te acuerdas de sentir fobia (o miedo o dolor) cada vez Recuerda la memoria. Qué increíble! "

3. Imagina una pantalla de cine en blanco. Camine al cliente en un imaginario cine y hacer que se sienta a ver la pantalla de cine en blanco allí delante de ellos. Una vez que el cliente tiene la película imaginaria pantalla, hacer que se coloque una fotografía negro y blanco de sí mismos en la pantalla. Esta fotografía representa a su yo más joven justo antes de el inicio de la mala memoria cuando se sentían seguros y seguro.

4. A continuación, se disocia de cliente una vez más de su cuerpo y se mueve en una cabina de proyección imaginaria. El cliente ahora debe mirar por la cabina de proyección de sí mismos que se sienta en el asiento del teatro observación una pantalla en negro y blanco de sí mismos en la pantalla de cine.

5. Ahora, el cliente se ejecuta una película negro y blanco de la mala memoria o fobia todo el camino a través de la final del evento. Los relojes de los clientes sí de ver la película, experimentando una doble disociación de la memoria. Ellos miran a sí mismos ver la película.

6. Una vez que el cliente se ejecuta la película hasta el final de una escena de comodidad / seguridad, les pedimos que congelar la imagen y el blanco o el negro

imagen. Se acaba de ver una pantalla en blanco.

{0}7.{/0} {1} {/1} Ahora, lleva al cliente a asociar a la pantalla donde se blanqueó
la película. Salen de la cabina de proyección y entrar en su cuerpo
el asiento de teatro. Luego pídales que entrar en la película y asociar al
imagen que aparece en la pantalla. Pídales que asociar a la imagen
de sí mismos en el extremo de la película después de que sobrevivieron el trauma.
Guíe con cuidado y con gracia. Usa tu lengua con cuidado.

8. Diríjalos en el funcionamiento de la misma película al revés, en color y
. "Ustedes han visto las películas correr hacia atrás, no tiene usted?" Una vez son
se obtiene un sí, asegúrese de que se asocian a la película, y los invitará a
para ver todo de color. «Ahora correr esa misma película al revés y
Muy rápida, Hacerlo en uno o dos segundos. " Usted puede anclar a un sonido
como usted dice, "Whiiisssshhh." Al ver sus ojos, usted sabrá
cuando se les acaba la película hacia atrás y la rapidez con que lo hicieron.

{0}9.{/0}{1} {/1} Repita el proceso. El cliente ahora repite los pasos sie te a ocho
hasta que desaparezca el kinestésico. Si lo desea, puede repetir la
proceso hasta que la imagen desaparece también. Asegúrese de que no van
hasta el final de la película asociado-que volver a instalar la fobia o
trauma oclusal. Después de que se han quedado al revés decir: "Ahora, borrar la pant alla.
Póngase de nuevo al final de la película. Siga recto hasta el final de la
película Imagínate a ti mismo al final, cuando estabas bien. Vea lo que
que ha visto y oído lo que has oído. Ahora, corre la misma película
hacia atrás en color. Repita hasta que desaparezca ".

{0}10.{/0}{1} {/1} Test & Pace futuro por ver si el cliente puede acceder al estado fóbico.

Vea si su respuesta no verbal coincide con su estado anterior de la fobia
o trauma. Usted puede decir: "Imagínese caminando en esa situación correcta
Ahora ¿O, no sé si el contenido, expresarlo de manera más explícita. Para un
fobia de agua, por ejemplo, "Imagínese caminando hacia una piscina en
aguas más profundas y más profundo ". Si ninguna respuesta fóbica se revela, compruebe

a la precisión con que han seguido el procedimiento y volver a ejecutar el
fobia cura asegurarse de que siguen los procedimientos exactos.

Otras herramientas de edición

Desde la posición de doble disociación de la cabina de proyección no se puede
sólo rebobinar, usted puede hacer muchas otras cosas para cambiar sus submodalidad es.
Usted puede elegir otras opciones también. Desde allí se puede programar su
cerebro para procesar la película de manera que le dará una gran variedad de perspec tivas
y replanteamientos en la memoria de.

1. Asociar un recuerdo ingenioso. Recordemos el recuerdo de una época en que se sintió creativo, seguro, potente, etc, del pasado. Vea lo que vio en ese momento. Ahora suba el brillo de ese recuerdo. Cuándo está plenamente asociada a esta ingeniosa estado que ponen en escena del estímulo negativo (perro, araña) que temes, o lo traumático memoria, y para combinar las dos memorias hasta que se integren y se ve usted manejar la situación con sus recursos.

Enmarcar Por Ingenio

2. Cambie su banda sonora. Re-proceso de la forma en que escucha a sí mismo y otros hablan. ¿Cómo le gustaría que su voz sea diferente? O la voz de la otra persona? ¿Qué cualidades haría que la memoria menos Intensa ¿Qué voz le gustaría haber escuchado? Instale un interno voz para ayudarle en esta situación.

3. Añadir cualidades tonales de la banda sonora que lo hacen mejor. Tome un recuerdo desagradable y poner un poco de buena música de circo fuerte detrás de él. Ve la película de nuevo, ¿cómo te sientes? Ponga música de circo a otra recuerdos de la ira y molestia.

4. Aplique su fe espiritual. Si en su sistema de creencias espirituales que pued a
traer a su Padre celestial, un Padre Celestial amoroso, etc, y luego dividir la pantalla y ver por el ojo de la fe a su Ángel de la Guarda flotando sobre la escena terrenal de su memoria. Ver y escuchar su Ángel cuidar y amar. Tal vez usted oye: "Yo estoy con vosotros." "Yo le ayudará. " Ver a Jesús que toque con su mano sanadora.

5. Codificar simbólicamente la memoria. Por ejemplo, es posible que desee hacer la gente en su memoria transparentes. Colorea de acuerdo a la forma en piensas / sientes acerca de ellos. Trace una línea alrededor de las tres dimension es
personas en su memoria, que sean ellos dos dimensiones y color de acuerdo a su evaluación de las mismas.

6. Humorize su memoria. Dado que la risa nos da un gran distanciamiento habilidad, utilice el humor para que pueda reír este dolor emocional off. ¿Qué tan lejos en el futuro no tiene que transportar a ti mismo antes de que pueda mirar hacia atrás en la memoria y se ríen de él? ¿Cuál diferencia mentiras entre un memoria que puede reírse y que no puedes? ¿Te ves en uno, pero no en el otro? ¿Tiene un código como una instantánea y el otro como una película? ¿Qué diferencia radica en el color, el tamaño, el brillo? Imagina a la persona que hace daño hablar como Pato Donald. Convierte tu oponente en una caricatura carácter historieta con los labios exagerados, ojos, la cabeza, las manos, etc

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿Qué otras palabras se puede pensar en que describen lo que llamamos "Marcos" y "Framing" en la PNL?

2. Lista de todos los marcos que recordar en este capítulo o conoce acerca de la P NL.

3. ¿Cuándo o dónde usaría el marco Backtrack?

4. Describa un momento en el que utilizó el "como si" en un marco creativo y manera productiva.

5. Como experto en la materia a evaluar a ti mismo en este momento en el uso de la
Frame disociativo en el manejo de las críticas, las fobias, las emociones negativa s
y las experiencias traumáticas?

Recomendamos John Grinder y Michael McMaster de
(1983) Precision: un nuevo enfoque de la comunicación, y
Bob Bodenhamer y Michael Hall (1.997) Mindlines:
Líneas para cambiar las mentes para leer más acerca de los marcos.

Capítulo 7

El arte de la administración del estado

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

- El significado y la importancia de la inventiva
- El modelo de Gestión de Estado NLP
- Cómo interrumpan estados desempoderamiento
- Cómo acceder a, provocar, y amplificar los estados
- Cómo anclar estados

Al agregar sus representaciones internas (las cosas en la mente) y
su fisiología (las cosas en el sistema nervioso y el cuerpo), a continuación,
tener las piezas componentes de un "estado de conciencia". Tales estados vienen
y desaparecer a lo largo de un día. Algunos mejorar nuestras vidas y por tanto la autonomía de
nosotros, algunos limitan nuestras vidas y por lo tanto nos restan poder. ¿Puede d ecir la
diferencia? ¿Puede identificar los factores desencadenantes que provocan los difer entes estados que
usted se encuentra experimentando? A continuación, puede alterar su estado?

En la PNL, llamamos a la gestión eficaz de los
estados "control estatal". Y el éxito en
alcanzando los resultados deseados (objetivos) llega a
aquellos que conocen cómo administrar el estado
control, ¿no es así? Y no lo hace esto, de hecho,
describir la diferencia entre los que
lograr los resultados y los que no alcanzan sus resultados? La
diferencia radica en la capacidad de ponerse en el apoyo y la mejora de
Estados para que a continuación, puede producir los comportamientos que se mueven a alcanzar
Sus

Desarrollar la capacidad de dirigir y gestionar sus estados resalta la tecla

a su principal fuente de "poder". Por poder, nos referimos a su capacidad de pen sar,
emote, hablar, comportarse responde, etcétera, en la forma que usted lo desea. est a
ofrece otra faceta del arte de aprender de manera efectiva "ejecutar su propio c erebro"
y neurología. Para ello necesita la comprensión de sus estados, y su
factores subjetivos que impulsan los Estados.

El problema con respecto a la gestión del Estado no radica en el hecho de que
la gente no tiene los recursos personales para hacer tal. El problema radica en
saber cómo acceder a los recursos, la forma de amplificar estados ingeniosos y
cómo hacer para que cuando más necesitamos esos recursos! El problema radica en que
cuando entramos en un estado sin recursos, los recursos parecen menos disponible .

La capacidad para administrar el estado
describe la diferencia

entre los que logran
sus resultados y los que
no logran alcanzar sus resultados.

Manual del usuario para el cerebro

En este manual de PNL, te ofrecemos la siguiente información sobre el estado
gestión con el fin de que pueda obtener el máximo provecho de todo el material
que sigue. Con estos conocimientos, se le aprovechar sus poderes para acceder a
estados de aprendizaje, estados de relajación, los estados de la claridad, la crea tividad, la curiosidad,
el respeto, la pasión, etc

Administración del estado

1. Entendimiento Estado

2. Conciencia Estado

3. Alteración del Estado

4. Utilización Estado

1. Entendimiento Estado

Una primera clave está en comprender la dinámica de los estados y los factores que
comprender nuestros estados.

Lo que crea cualquier estado que se encuentra en?
Si usted vio a un "estado de conciencia" ¿qué implica?

Los dos componentes principales de

estados incluyen: interno

representaciones y

fisiología, la condición y

el uso de su fisiología.

Los dos componentes principales de los estados incluyen:
representaciones internas y la fisiología; los
condiciones y uso de su fisiología.

Las representaciones internas, en gran medida
describir sus patrones habituales de representación
cosas a ti mismo que has aprendido
desde sus primeros modelos-sus padres. Esto hace que la fuente de un
muchas de nuestras creencias, actitudes, valores y entendimientos que, en
A su vez, la forma y el patrón de los tipos de representaciones que usted utiliza.
Interno
representaciones incluyen lo que (el contenido) y cómo (forma / proceso) que
imagen y hablar en su mente.

En última instancia, lo que importa en su experiencia radica en la forma de IMDb
cosas a ti mismo. A medida que aprenda a representar las cosas de una manera que
permite a
¿Prefieres que crea limitaciones para usted, se aprende el valor de
la mejora de las representaciones. Puede representar las cosas de una manera que
le pone
en un estado positivo.

Tenga en cuenta que usted siempre tiene la posibilidad de elegir la forma de rep
resentar las cosas
Consigo mismo. Nos gusta describir este poder como representación. Además, la
tipo de comportamiento que se producen cuando se encuentra en un estado también de
pende de su

modelo del mundo. Estas funciones de asignación que usted ha prestado,
también formado por representaciones internas, se han convertido en el "sentido" e
stable
del mundo-su mapa interno para navegar la realidad.

Así que a medida que aprende a tomar el control de sus propias comunicaciones con
usted mismo,
usted puede aprender cómo producir las señales YAK enviar regularmente a su
cerebro de lo que quiere (el resultado deseado.) Esto ejecutará un nuevo
programa en su neurología y finalmente producen resultados positivos. Será
lo mantendrá en un estado mucho más ingeniosos.

Su fisiología incluye una multitud de cosas: la tensión muscular, lo que
comer, la respiración, la postura, el nivel general de la función bioquímica, etc Esto
s
cosas también afectan en gran medida su estado. Fisiología incluye la postura, la bi
oquímica,
energía nerviosa, la respiración, la tensión muscular y / o la relajación.

Las representaciones internas y la fisiología trabajan juntos para formar un ciber
nético
lazo o "sistema" que conforman su única "personalidad."

Otro conocimiento importante: que todos percibimos el mundo desde dentro del
contexto de nuestros Estados. Esta "percepción del estado", explica por qué experime

ntamos
ciertas percepciones en determinados momentos. Y como siempre operamos de
un estado de conciencia que el estado siempre crea y filtra la forma en que
procesar las cosas.

Cuando nos sentimos físicamente vibrante y viva, no percibimos el mundo
diferente a cuando nos sentimos cansados o enfermos? El estado de nuestra fisiología

cambia la forma en que representamos y experimentamos el mundo. De este modo
nuestro mundo interno siempre afecta a nuestro mundo externo. Por lo tanto, nues
tra interna
Representación que describe cómo experimentamos un evento no
describir con precisión lo que ocurrió, sino simplemente una re-presentación personali
zada
de la misma.

2. Conciencia Estado

El siguiente paso consiste en desarrollar la capacidad de prestar atención e ident
ificar
nuestros estados actuales y en curso. Hacer este discernimiento le permite
hacer discriminaciones más sutiles: ¿qué factores determinan la representación interna
En este estado: Lo que contribuyen factores fisiológicos?

Sin embargo, surge un problema que impide que tanto la conciencia estado. Cuando
experimentamos
estados varias veces, con el tiempo, etc, que se vuelven habituales por lo que s
e pierde
conciencia de ellos. A continuación, se vuelven como el aire que respiramos y nos
dejan de notarlas. Así que tenemos que aprender a tomar un momento para valorar nu
estro
estados y, a continuación, hacer una evaluación ecológica global.

Es este estado neuro-fisiológica Activación y lleno de confianza, amor, interior
fortaleza, el gozo, éxtasis, creencia, etc, e tocando sus manantiales de personal
Lo potente ¿O le resulta discapacitante (incluso parálisis)? Lo que caracteriza a
que? Confusión, depresión, miedo, ansiedad, tristeza, frustración, etc?

Algunos estados darnos poder de hacer cosas, de pensar con claridad, precisión emo
te,
se siente bien, que adopte medidas eficaces, etc Estos estados nos empoderan. Ot
ros Estados
operar como "estados impotentes." Entrar en un estado sin recursos no
Quieres decir que has convertido en una persona "mala" o que tiene algo
malo en sí mismo. Sólo significa que usted ha entrado en un estado "malo".
Y a medida que pasa el estado, por lo que va el comportamiento. Sin embargo, exi
stimos como mucho más que
nuestros comportamientos. Los comportamientos simplemente expresar cómo y lo que p
iensan y
sentir en este momento.

3. Alteración del Estado

Ahora, el proceso mediante el cual se aprende a hacerse cargo de sí mismo y su
estados (control del Estado) significa el desarrollo de la capacidad para llevar

a cabo los estados que
acceso, provocar, inducir y aumentar en usted (y otros).

La buena noticia: el estado de todo el mundo está alterando todo el tiempo, por lo que experimentamos
una amplia gama de estados de conciencia. Pero, ¿cómo se altera su
conciencia. Respuesta: examinar el IR y su fisiología, su cuenta
componentes y, a continuación, modificar los componentes de su experiencia.

Pero ¿cómo se hace esa alteración de su

conciencia. Respuesta: examinar el IR y

su fisiología, tenga en cuenta sus componentes, y

entonces alterar las facetas de su experiencia.

Si usted hace un análisis contrastiva entre dos estados opuestos, usted ganará
información importante sobre el funcionamiento de la neurología y el cerebro. Para
ejemplo, ¿qué es lo que encontrará cuando se compara la modalidad y
submodalidad diferencias entre la autoestima y la auto-desprecio? qu
diferencias no se descubre cómo el lenguaje entre la autoestima y que
cómo el idioma desprecio de sí mismo?

Al explorar el lenguaje y las cualidades submodalidad de las imágenes,
sonidos y sensaciones en estos estados, usted aprenderá que operan los
más impactfully sobre usted (su conductor o submodalidades golpeador, así como
el controlador de Meta-Estados). O, si usted realmente consigue juguetón y curioso
, que
podrían comenzar a descubrir lo que sucede con sus experiencias cuando se enciende

las submodalidades de la relajación en la forma que normalmente el estrés código.

O bien, ¿qué sucede cuando se enciende el submodalidades de ingenio,
fuerza adultos y elección en los estados regresivos dolorosas que caracterizan
un viejo trauma. Preste mucha atención a las meta estados que gobiernan el
submodalidades.

Al contemplar la alteración de su estado, identificar qué recursos necesita
que haría una diferencia positiva en el patrón que se encuentra actualmente
insatisfactoria. Si el patrón de que no funciona para usted consiste en "perder
la cabeza "y gritando palabras de enojo cuando está estresado, entonces, ¿qué recursos

necesitaría usted en ese momento? La posibilidad de retrasar su reacción? Serenidad
del alma? Un sentido de la confianza y la autoestima? El conocimiento de lo que
quiere lograr?

Todos los recursos no funcionan igual con todos. ¿Qué necesitas?
¿Qué haría una diferencia en su neurología? ¿Sabes?

Probar varios y experimentar hasta encontrar algo que hace un
diferencia. La persona que sabe cómo aprovechar sus partes ingeniosos,
para acceder a esos estados, para alterar su estado actual, etc, se convertirá en
el
que alcanza la excelencia personal en su área elegida.

4. La utilización del Estado

Utilización significa usar su poder para alterar y acceder a los estados. En él se d escribe
la facultad de aplicar un recurso cuando lo necesite. En otras palabras,
convertirse en recursos por sí sola no será suficiente. El objetivo es llegar a ser
recursos cuando se necesita un recurso particular.

Utilización de Estado se refiere al desarrollo de las habilidades para pedir a la clase de
representaciones internas y los cambios fisiológicos que usted necesita cuando ust ed
los necesitamos Entonces usted podría experimentar la vida mucho más como una cuestión de
personal. Por ejemplo, usted podría encontrarse "chasquear los dedos" (o
disparando otra ancla) cuando eligió y encontrar pronto
usted entrar en el, estado de recursos más dinámicos a voluntad. ¿Como
valiosa encontrarías eso? ¿Y si pudiera acceder y luego amplificar
Any Given estado deseado? ¿Y si pudiera entrar en un estado en el que se siente
emocionado, confiado, donde su cuerpo crepita con la energía y la mente
siente vivo con ideas nuevas y creativas? Esto describe lo que entendemos por
térmico.

El Patrón

Tome un momento para pensar en un momento en que se ha sentido fuerte. Ahora rep resentan
cosas de una manera que te pone en un estado tan ingeniosa donde se siente

poder. Representar cómo funcionan las cosas, no lo que no pueden o no quieren.
La formación de representaciones internas de las cosas de trabajo empieza a tener acceso a la
recursos internos que tienden a producir ese estado. Funciona como magia!

Conocer la dinámica de cómo las representaciones internas y la fisiología
trabajar juntos para crear estados (de los cuales comportamientos primavera) le permite
trabajar hacia atrás. Esto le permitirá saber qué cosas específicas que hacen a
obtener el estado que desea. Hacer que el tipo de las generalizaciones acerca de ti mismo
que regirán efectivamente y dirigir sus estados.

Todos podemos cambiar nuestros estados en cuestión de momentos. Nosotros podemos " volar en un
rabia "o" volar en un ambiente tranquilo ". La capacidad para llevar a cabo nues tro propio estado en los momentos
simplemente refleja un mecanismo dentro de nuestra personalidad. Una vez que apr endemos a
acceder y provocan un estado, entonces podemos anclarla. Asociar o vincular con
ciertos comportamientos, palabras, gestos, símbolos, etc, para que pueda rápidamente

y fácilmente volver a ese estado. Esto cultivar en vosotros una fuerza
estado de recursos de las representaciones y de la fisiología. Más adelante en este trabajo se

dará una explicación completa de los anclajes y la forma de establecer un auto-ancla je.

Esta utilización le distinguen de la mayoría
personas que toman poca acción consciente para
dirigir sus estados, ya que intentan dirigir
tan poco de su propia forma de pensar, emocionar,
hablar y comportarse. Ellos simplemente hacerles
pasando? Las personas que tienen éxito tienden a convertirse en maestros a aprovec har en su propio
partes más ingeniosos. No esperan que el estado aparecerá "natural",
que acceden, provocan, amplifican y anclan sus estados ingeniosos. Esto hace
cada vez menos dependiente, y determinado por los vientos del destino que
sople su camino. No son tanto a la merced de lo que viene su
formas.

Ejercicio

Practicar la identificación de un estado mejora de la excelencia en grupos de 3.
Persona "B", afirma un recurso que todavía no tienen, pero le gustaría
tener (por ejemplo, la confianza, el equilibrio, la autoestima, el entusiasmo, e l amor, la energía, etc.)

Personas "A" y "C" provocan, el acceso y ampliar este estado de mejora en
términos de representaciones internas. Como "B" accede a detalle el estado que
expresa esta creencia, se les apruebe su fisiología. "Sentado o de pie o
mantenga a sí mismo de tal manera que se expresa una fisiología de la excelencia
de una manera que parece congruentes, creíble y atractivo para usted ".

Las personas que tienen éxito tienden a

convertirse en maestros a aprovechar

en su mayor parte

partes ingeniosos.

La habilidad de la elicitación

Cómo obtener y trabajar con los estados subjetivos

Una de las habilidades más importantes de PNL consiste en la capacidad de hacer ef ectiva obtención.
Esta habilidad le permite descubrir la estructura de las experiencias subjetivas

dondequiera que los encontréis en ti mismo y los demás. La habilidad de provocar
También le permite aprender a transformar efectivamente experiencias. Desempeña
un papel crucial para la comunicación efectiva, persuadir, motivar, etc

1. Vaya a un estado de tiempo arriba. Obtener todos los receptores sensoriales a biertos a
Introducción de imágenes, sonidos, sensaciones, etc

2. Ayude a la persona en el acceso al estado. Esto se vuelve importante en
fin de obtener buena información clara acerca de la experiencia de una persona. La

persona necesita para entrar en el estado. "Piense en un momento en que fueron
honesta y completamente seguro (honesto, franco, en el amor, etc.) "
Conseguir que la estructura de casi cualquier experiencia sin que persona
estar en el estado reduce su capacidad para explorar efectivamente el estado en que
están experimentando. Eso lo elimina un nivel de la cosa en sí y
le dará más de la teoría de la persona acerca de ella en lugar de la
experiencia misma.

3. Elicit como un estado puro, o la experiencia, como sea posible. Si usted pide una

"Firme convicción", elegir algo que la persona no tiene cargado de
problemas emocionales significativos, como: "Yo soy una persona que vale la pena
." Pick ", que
creen que el sol saldrá mañana ". "Creo en la importancia de
respirar Los procesos mentales implican el mismo tipo de cosas, pero
el contenido menos cargados emocionalmente le dará la información "más limpio".

4. Exprésate congruente y evocadora. En la obtención, recuerde
que sus herramientas se componen de sus palabras, sus tonos y su tempo, su
fisiología y demás elementos no verbales. Así que ser evocador, e sonar como
lo que se habla.

5. Permitir a la gente tiempo para procesar las cosas. Si no tienen acceso, y lu ego
haga que fingir (usar el Pretend o "Como si" frame): "¿Qué haría
ser como si pudieras? "

6. Empiece con palabras inespecíficos y los predicados especificados (por ejemplo, piensan,
Conocer, comprender, recordar, la experiencia, etc.) Esto permite que la persona

la búsqueda de la experiencia a su manera.

{0}7.{/0} {1} {/1} Haga un seguimiento con predicados específicos. Como se observa el Acceso a una
sistema determinado representante, ayudarles para entonces el uso de palabras se nsoriales específicas.
"¿Y qué es lo que ves ...?"

8. Utilice buenas preguntas inactividad para ayudar a la persona a localizar y
la identificación de la experiencia. Para hacer esto usted tendrá suficiente conteni do para
como hacer buenas preguntas. Preguntas inactividad implican esas preguntas
cuyas respuestas no están en el borde de la conciencia. La persona
tiene que ir dentro de su mente inconsciente para encontrar la información.
"¿Cuántas luces verdes fuiste para llegar hasta aquí hoy?" En el
próxima sección de anclaje (Capítulo XIII), recibirá
instrucciones completas sobre cómo poner un tiempo de inactividad de auto-anclaje.

{0}9.{/0}{1} {/1} Una vez que la persona comienza acceso, se centran en la forma y estructura de los

la experiencia al obtener la codificación submodalidad de la persona. Si el

persona se queda atascado tratando de pensar en algo, pregunte, "¿Sabes cualquier persona que pueda? " "¿Qué sucedería si entramos en su zapatos por unos minutos y lo hicieron? "

Conseguir que ayuda a la persona que está hablando con tomar conciencia de factores normalmente fuera de su área de conocimiento consciente. Que significa su paciencia, expectativa positiva y la aceptación, será más fácil (Y más seguro) por la otra persona para acceder a la información.

Conclusión

El resultado deseado de la PNL en su conjunto consiste en hacer más accesible ingenio de la gente. Para ello tenemos que tener un patrón general para la comprensión de cómo nos metemos en "estados" de la mente y el cuerpo, y cómo puede evaluar los estados de recursos. En este capítulo aprendió: acerca de estas habilidades de gestión del Estado.

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿Qué dos factores rigen principalmente sus estados?

2. ¿De qué manera has desarrollado para interrumpir sus estados sin recursos?

3. Practique "Escala" los estados (de 1 a 10) durante unos días. Lo que hizo se aprende haciendo eso?

4. Lo submodalidades realmente conducir y amplificar sus estados?

5. ¿Qué se entiende por "administración del Estado" en la PNL?

Segunda parte

El Modelo de lenguaje PNL

Capítulo 8

El Meta-modelo de la Lengua:
Estructura y Significado

El corazón de la "magia"

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

• El corazón y la estructura de la "magia"

• El metamodelo del lenguaje PNL

• Las distinciones que indican mal-formación

• ¿Cómo desafiar empobrecida "mapas"

Como hemos explorado el modelo de comunicación PNL acerca de cómo creamos, proceso, y el intercambio de los mensajes entre sí, se plantea la cuestión de ¿cómo funciona "la estructura de la magia" de trabajo? ¿Cómo podemos "darle sentido" a

símbolos, palabras y oraciones de todos modos?

Ya hemos señalado que a "pensar" utilizamos el sistema representante de los sentid os.
Esto nos permite presentar a nosotros mismos otra vez ("re-presentación") la infor mación
que vimos inicialmente, oímos, sentimos, olía, o probado. Cuando usamos nuestros sen tidos
también codificamos los entendimientos con palabras. Así, podemos representar una ag radable
día de verano en la playa con los lugares de interés específicos, sonidos, sensaciones ,
y olores de esa experiencia o podemos utilizar un sistema aún más abreviado,
podemos decir "día de relax en la playa."

Las palabras funcionan dentro de nosotros como un símbolo de las representaciones sensoriales,
y las representaciones sensoriales funcionan como un símbolo de la actual
experiencia. Por tanto, si partimos de la experiencia (el territorio), el VAK
representaciones funcionan como un "mapa" neurológica de la experiencia. Entonces nuestro
palabras sensoriales basados en ("día agradable en la playa") nos proporcionan una b ase
"mapa" lingüística del neurológica "hoja". Y teniendo en cuenta la forma en que nuestr a mente
trabajar, entonces podemos usar palabras más abstractas y conceptuales
(«Placer», «confort») como un nivel lingüístico «mapa» más alto de la otra
"mapa", lingüística, etc

Teniendo en cuenta el hecho de que las palabras
función de nuestra conciencia
como un "mapa" de la realidad (y
ni siquiera el nivel de primer "mapa"),
entonces las palabras trabajan para proporcionarnos
un esquema, modelo o paradigma
sobre esa realidad.

Dado el hecho de que las palabras funcionan en nuestra
conciencia como un "mapa" de la realidad (y no
Incluso el primer nivel "mapa"), entonces las palabras
trabajar para nosotros proporcionar un esquema, modelo o
paradigma sobre esa realidad. En la medida en
las palabras que corresponden en un isomorfo
forma ("forma", "similares") para el territorio que
representar, nos dan un "mapa". exacta
En la medida en que no lo hacen, nos dan un mapa distorsionado con un peso signi ficativo
partes quedan fuera (suprimido), o con piezas más generalizada-o desordenado-up.

PNL comenzó aquí. Lingüista John Grinder había estudiado, y ha contribuido a,
el campo de la Gramática Transformacional por año-un campo que buscaba
entender como la codificación, el significado y la importancia en la profunda
Estructuras de experiencia (a nivel neurológico) se transforman
en el lenguaje (en los niveles lingüísticos). Posteriormente (1975), él y Bandler
armar el Meta-modelo de la lengua para la terapia.

La

Neurológico

Sensorial-Based

Evaluativa basada en

Territorio.

Neurológico

(Exp Consciente.)

(Clasificación Lingüística)

(Meta-lingüística)

Territorio.

Tratamiento

La conciencia de

Nombrar y describir

Idioma que

DEL

).

experiencia. qu

palabras (significantes);

describe la

sensorial-

receptores de

se presta atención a

nombres de objetos,

sentido, el

basado

con lo que

y lo que

entidades, categorías

idioma, y nuestra

la realidad.

información

borrar VAK

(Sustantivos) de las acciones

sentimientos, etc, sobre

afuera

en nuestra

representaciones de

(Verbos), cualidades

.

allí.

ponerme nerviosa
sistema (NS)

.

(Los adjetivos,
"Submodalidades") y
las relaciones
(Preposiciones), etc
En primer "mapa" Lingüística
de la experiencia.

Segundo Lingüística
"Mapa" (meta-palabras)
de la experiencia.

Ellos desarrollaron este modelo de elegancia lenguaje de modelado Fritz Perls
y Virginia Satir. Bandler y Grinder notó el uso de ciertos
preguntas poderosas de recopilación de información y otro conjunto de gran alcance
preguntas que esencialmente la persona habilitada para reorganizar sus asuntos i
nternos
mundo. A partir de una análisis lingüístico de su idioma, Bandler y Grinder
desarrollado esta Meta-modelo. ("Meta" viene del griego y significa
"Más allá, más, sobre, en otro nivel.") El Meta-modelo especifica cómo
podemos usar el lenguaje para aclarar el texto. Lo hace mediante la re-conexión de
un
idioma del hablante con la experiencia de la que procede.

El Meta-modelo del lenguaje: Estructura y significado

El Meta-modelo especifica cómo podemos usar el lenguaje para

aclarar el texto. Lo hace mediante la re-conexión de un altavoz de

lenguaje con el la experiencia fuera de las cuales llegó el.

Obviamente, el negocio de la comunicación consiste en utilizar lenguaje-it consiste en "compartir la palabra", y se trata de vivir la palabra. Cuanto más saber acerca de los los procesos de neuro-lingüísticos en la raíz del lenguaje procesamiento y lenguajeo nosotros mismos y los demás, tanto más eficaz nuestra capacidad de manejar esta herramienta más increíble.

Estructura / Deep Surface Estructura

El Meta-modelo nos proporciona con una herramienta de para llegar a la experienc ia de detrás de un
Las palabras de persona. Cuando hablamos, ninguno de nosotros le da una descripc ión completa de
los pensamientos detrás de nuestras palabras. Si tratamos de describir completamen te nuestra
pensamientos, nunca se termine de hablar. ¿POR QUÉ? Debido a que ninguno de nuestros

descripciones verbales pueden (de manera exhaustiva) decir plenamente o completa mente todo lo
sobre una experiencia. Como orador, siempre vamos a tener una visión más completa representación interna de lo que nosotros deseamos a para comunicarse que lo que l o que podamos
poner en palabras. Inevitablemente acortar la descripción.

Ahora llamamos a la representación interna completa (experiencia) de lo que tratar de comunicar la "estructura profunda". Mayor parte de esta Estructura Pro funda mentiras
en las partes inconscientes de la mente y la neurología, algunos de ellos en los n iveles anteriores a
Es decir, más allá de algunos donde las palabras pueden describir. Al tratar de pres entar, articular
e aclarar nuestras experiencias, lo hacemos en lo que nosotros llamamos "Surface

Estructuras ", las palabras y las frases que representan las transformaciones de la
niveles más profundos.

Mientras que Transformational Gramática no ha demostrado ser adecuado para explica r plenamente
la adquisición del lenguaje, estructura sintáctica, etc, el Meta-modelo no tiene en dependerá de la validez o adecuación de la Gramática Transformacional. La
Meta-modelo sólo presupone que por debajo de (o por encima de, dependiendo de la metáfora operacional) del mismo existe otra nivel o capa de de la abstracción-
antes de la estructura de superficie de los cuales surgió la estructura de superfi cie.
Debido a que el sistema de nervioso humano y "mind" constantemente "las hojas de características
out "(Korzybski) o" elimina "(Bandler y Grinder) o funciones
como "una válvula de reducción" (Huxley), las estructuras superficiales como cogniti va "mapas"
sufrir empobrecimiento. El Meta-modelo con sus desafíos implica una
proceso por el cual una persona se expande y extiende el mapa cognitivo, haciend o
más rica y fuller.11

Llamamos a la representación interna completa (experiencia) de lo

que buscamos para comunicarse-la Estructura Profunda.
Las palabras y las frases que decimos que llamamos la estructura de superficie.

Bandler y Grinder señalaron que, en el proceso de mover from the Deep
Estructura de en nuestra la neurología (nuestro "map" neurológica) para the Surface
Las estructuras que salen de nuestra mente consciente y la boca, se realizan tre
s
cosas, que ellos denominan "procesos de modelización." Para obtener la la mayor pa
rte parte, que hacemos
esto, naturalmente, y aparte de la conciencia. En primer lugar, eliminamos tanto
o
la mayor parte de el material de en el Estructura Profunda. Cada segundo, aproxi
madamente
dos millones de pedazos de feed información de en el cerebro. Obviamente, el cereb
ro
debe defender hacia fuera cantidad de información o de lo contrario nos volveríamos
a ir una locura. Leer la
siguiente:

París en el
la primavera.

Una serpiente de la
la hierba.

Una patada en el
la parte trasera.

Lewis y Pucelik (1982) presentaron esta en su tratamiento de la Metamodel
(pág. 7). ¿Te diste cuenta al leer que ha eliminado uno de los "los años
"
en cada una de estas frases? A menos que usted se pone en un estado detallado de

la mente (estado de la mente un está la prueba-lector de) que usted tenía sentido de
la frase por los
rápida e inconscientemente suprimir la segunda "la".

En segundo lugar, nos distorsionar el significado y la estructura de la informac
ión, simplificamos
nuestra descripción de la experiencia. Nosotros cambiamos nuestras percepciones co
n nuestra
cerebros. Una historia en la filosofía oriental relata cómo un hombre caminaba por l
a
carretera y vio una serpiente. Inmediatamente gritó, "serpiente!» Pero entonces, com
o él
acercado a ella, él lo vio más claramente como una cuerda, y no un serpiente.

"Belleza" está en el ojo del espectador. La capacidad con falsear nos capacita par
a
disfrutar de obras de arte, música y literatura. Así, podemos observar una nube y
convertir sus formas vagas en animales, personas y todo tipo de cosas que hacemo
s
que utilizando el poder de nuestro cerebro de distorsión. Nuestra capacidad con fa
lsear hace que sea
posible para nosotros tener sueños y visiones sobre el futuro que deseamos.

El Meta-modelo de Of Idioma: Estructura de Y Significado

Tercer lugar, tenemos generalizamos información. Cuando los nuevos aprendizajes en tran en nuestro cerebro,
nuestro cerebro compara la nueva información con información similar
previamente aprendida. Nuestras mentes comparan y generalizan vieja material sim ilar
con nuevos de datos. Este proceso nos permite aprender rápidamente. Nos no tenemos que
aprender de nuevo viejos conceptos. Nuestro cerebro los utiliza en nuevos aprend izajes. Aunque
existen muchas clases de coches, que nos relacionamos con tales a través de la cat egoría o clase
que llamamos "coches". Cartografía de a cabo experiencias, eventos, personas, apre ndizajes,
ideas, etc, a través de categorías permite a los que nos permite comparar, el contra ste, grupo,
subgrupo, etc Esto ayuda a que nosotros nos encarguemos cada vez más grandes canti dades de
información, la información proceso de a través de niveles lógicas, y se mueven en los niveles de más y más conceptual de la realidad.

Si bien existen otras funciones de mapeo, la Meta-modelo utiliza estos tres.
Ellos describen los procesos clave en que podamos movemos de la Estructura Profu nda
dentro de nuestra mente-la neurología a nuestros Structures Surface de que mostrar para arriba en nuestra
lenguaje y la lenguajear. En resumen, hemos borremos, distorsionar y generalizar

información de a medida que creamos nuestra modelo del mundo.

Preguntas Meta-modelo

revertir el proceso de ir

a partir Estructura Profunda a

Estructura de Surface.

¿Qué significa esta Meta-modelo consiste en
Exacto. Se compone de trece (en este
modelo) distinciones de idiomas y trece
conjuntos de preguntas. Estas preguntas difíciles
preguntar acerca de los enfermos-formedness de que
muestra para arriba en los estructuras de superficie y este permite a el altavoz para restaurar
el material eliminada, distorsionada, y generalizada. Preguntas Meta-modelo
revertir el proceso de pasar de la estructura profunda de la estructura de super ficie. La
modelo de invierte la abstrayente proceso de-nosotros "de-abstracto" a través de l a Metamodel,
nos tomamos un persona de vuelta a la experiencia. El Meta-modelo de por lo tant o destapa
la información que falta en la comunicación del cliente y el modelo de la
mundo-menudo información crucial sin la cual ellos viven en el mundo
con una "mapa." empobrecida Algunos preguntan: "¿Cuándo se deja de preguntar Metamod el
preguntas? " Buena pregunta. Usted dejar de cuando usted tiene su medida de resu

ltado.

Hemos abreviada de la siguiente descripción de proporcionar una visión general de este modelo neuro-lingüística. Le recomendaríamos que usted obtenga un Descripción de completa de la Meta-modelo de y hacer un más estudio in-la profundida d (Bandler y Grinder, 1975, Hall, 1996b).

Las preguntas de la Meta-modelo de restauran:

2. Distortions

2. Las generalizaciones

3. Las deleciones

Distortions

1. Nominalización

Por nominalización nos referimos a esas clases de los sustantivos que se originaro n de Procedimiento: Ellos funcionan meta de experimentar y simbolizar trozos entera s de experiencia. Young (1999) dice: "Son emblemáticos, como los símbolos en un Pantalla de ordenador Cuando usted metafóricamente 'double-clic en' on en el icono de, es se abre para revelar algo de la experiencia (s) que significa ". Nominalizaciones toman los procesos de y congelar ellos de modo que la película pr oceso de se convierte en una imagen fija. A nominalización puede ser una palabra que repres enta una proceso de, movimiento, acción (verbo) o las ideas, entendimientos, y conceptos tales mientras los recuerdos, reglas, principios, valores y creencias.

Lingüísticamente, nominalización se refiere a los cambios un proceso de estructura profunda (movimiento, la acción, etc) en un Estructura de Surface estática Eventos La descripción clásica NLP que pone a prueba para un nominalización en comparación con un verdadera sustantivo le pregunta: "¿Se puede poner en una carretilla?" En caso afirmativo: usted tiene un sustantivo! Si no, entonces-he aquí una nominalización!

Otra manera de determinar un nominalización implica ver si el sospecha de palabra será caber en la en blanco de la siguiente frase: "An

Entrada Una palabra proceso de como un nominalización hará que sentido en el

ese entorno sintáctico mientras que un nombre concreto no.

Nominalizaciones eliminar grandes cantidades de información. Considere la posibili dad de la declaración, "Nuestro pobre relación realmente me molesta." Funciones de "Relationship" como un nominalización, a pesar de que generalmente nos lo tratan como un sustanti

vo hormigón.
Pero que no podemos ver, oír, el olfato, el o degustar una relación. No podemos pone
r un
relación en una carretilla. Que cambia el el verbo "relativas" en el
pseudo-sustantivo "relación," nominalizes el verbo. Otros ejemplos de
nominalizaciones: la educación, la enfermedad, el respeto, la disciplina, la amist
ad, los tomadores, amor,
el miedo, la estrategia de y la sensación.

Lingüísticamente,

nominalización se refiere a

el cambio de un Estructura Profunda

proceso de (movimiento, acción,

etc) en un Superficie

Estructura de evento estático.

A menudo describimos enfermedades médicas que utilizan nominalizaciones. Cuando un
 amigo
recientemente me (BB) le dijo a que él tenía las úlceras, I pregunté a, "¿Cómo te ulcerante
lo que De inmediato respondió: "He estado trabajando demasiadas horas".

Lewis y la Pucelik (1,982 mil) estado:

"En un artículo titulado 'Idioma, Emoción y la Enfermedad,' Dr. Wallace Ellerbroek
que hace que algunas astutos observaciones, las si poco ortodoxo,. Psiquiatra El
 personal de la
Metropolitan Hospital Estatal de en Norwalk, California, el artículo de Dr. Ellerb
roek
aborda los efectos del lenguaje en nuestros las percepciones y comportamientos.
el
sostienen que el '... cada palabra usted utiliza como una etiqueta para algo te
hace usted lo ve
de una manera enteramente diferente. ' Él cita el caso de la hipertensión 'essential
', un
condición médica para los cuales que se desconoce la causa. Su descripción incluye
el proceso de de denominalizing el término médico, una acción de raro en el campo de l
a
la medicina en el que abundan nominalizaciones. Contrariamente a la generalmente

aceptó modelo médico, afirma, 'Recuerda, llamé a todas las enfermedades "comportamient
os",
en otras palabras, las cosas que las personas hacen ... Cuando me encontré con un
paciente con
la presión arterial elevada (140/90 mm / Hg o más), me dije a mí mismo que no "Tiene
hipertensión ", sino" Él está hypeetensioning '".

Esta transformación del nominalización "hipertensión", el nombre dado a una
conjunto específico de condiciones médicas, de nuevo en un verbo o proceso de "hyper
tensioning '
no sólo la percepción alterada de sus pacientes del Dr. Ellerbroek sino también su

comportamientos hacia ellos. Esto, afirma el Dr. Ellerbroek, cambió sus pacientes '
las respuestas al tratamiento en una manera dramáticamente positivo. La implicación es que
cuando empezamos a cambiar nuestra lengua, como en el ejemplo anterior, cambiamos nuestra
percepciones de los procesos de salud y enfermedad. En última instancia, esto nos da
más opciones sobre las condiciones físicas y emocionales. "(pp. 87-88):

Para desafiar nominalizaciones, invertimos el proceso. Como una persona que tiene
cambió un proceso en una cosa, ahora dirigimos a él o ella para cambiar la cosa
una copia en un proceso. Lo hacemos mediante el formato: "¿De qué manera lo hace
el proceso de (nominalización)? " Esta pregunta se ayuda a la persona a
volver a conectar con la experiencia de una manera que reconoce su papel en la
Procedimiento:

Ejemplos:

Tengo una mala relación.

No tiene sentido para mí.

Nuestro sistema de educación apesta.

La comunicación es un problema en su matrimonio.

Administración tomó decisiones pobres.

Sus deseos le metieron en problemas.

Su comportamiento es inaceptable.

Este ejercicio le dará nuevas ideas y nuevos conocimientos.

2. Mind Reading

Nos involucramos en la lectura de la mente cuando pensamos y afirmamos que conocemos el
pensamientos, motivos, intenciones, etc, en la mente del otro. Hacemos esto cuando nos
decir: "Yo sé exactamente cómo se siente." A pesar de la comunicación de la simpatía,
normalmente tales declaraciones desencadenan el dolor, el resentimiento, la incomprensión, etc
Estructura Superficial Leer la mente revela mucho más sobre el altavoz de
experiencia interna que los otros. En consecuencia, cuando pronunciamos mindreading
declaraciones, proyectamos nuestras propias percepciones, valores, problemas, historia,
etc Por lo tanto suelen tener poco que ver con la persona a quien se habla.

Para desafiar a leer la mente, pregunta, "¿Qué específicamente sabes como me siento
(Creo, la intención, etc)? " En respuesta a esta pregunta, el orador será entonces

ofrecer más de su modelo de mundo interno (estructura profunda). ¿La pregunta? ..
permitirá el altavoz para cuestionar los supuestos y recuperar la fuente de
La información

Ejemplos:

Yo sé que él no le importa.

Ella sabe mejor.

Estoy seguro de que eres consciente ...

Les puedo decir que no me gustaría.

Él no está interesado.

"¿Tú crees?"

Estás molesto.

Sé que usted se está preguntando.

3. Causa-Efecto

La acusación más utilizada, "Usted me hace loco!" ilustra una relación causa-efecto
èsa declaración? Esta frase implica que realice directamente o me haces sentir
loco como si no tengo otra opción en el proceso. Sin embargo, se crea este efecto-

cuando lo hace, tengo que sentirme así. Esto parece implicar que hay una especie
de poder psíquico sobre mí. Las palabras que indican la presencia de causa-efecto
declaraciones incluyen: hacer, si entonces, como usted ... , Entonces, porque, y
casi cualquier
verbo en tiempo presente. Una de mis alumnas, John Burton, dice que "la palabra
"Porque" es el cambiador de la mente más influyente que cualquier otra palabra ".
"Por que"

Para desafiar a tales declaraciones, pregunte, "¿Cómo específicamente qué hacer que se s
ienta
mal "Por qué proceso puedo" hacer "usted tiene estos sentimientos, pensamientos o
las respuestas? " "¿Tienes lo que hay elección en la forma de responder a esta
e Tales respuestas invitan al orador para ampliar y mejorar su
mapa sobre la relación causa-efecto en las relaciones humanas. Se faculta a la
altavoz para asumir la responsabilidad de sus propios sentimientos, pensamientos
y
respuestas. Facilita el altavoz para adoptar una respuesta más proactiva por
explorar sus opciones.

Uno de los propósitos de mayor nivel de la terapia de potenciación implica un client
e
a reconocer su poder de respuesta y capaces de poseer sus respuestas como su
propia. Los clientes por lo general sienten que sufren los efectos de las causas
de
otros. Asesoramiento eficaz lleva a darse cuenta de la forma en que también destac
an "en
Causa Así que nos dirigimos a tomar el control de sus propias vidas y las respuest

as que
afirman sus propios poderes: el poder de pensar, sentir, hablar y comportarse.

Ejemplos:

Llego tarde por tu culpa.

Cuando usted cree en mí, yo puedo hacerlo.

Me haces sentir.

Yo lo haría, pero estoy loco.

Me siento mal que yo lo lastimé.

Sólo esa pregunta que comienzan a entender.

Usted va a comenzar a relajar a medida que aprende el Meta-modelo.

Puesto que usted está leyendo esta frase, se puede pensar en varios más

ejemplos.

"Por que"

A medida que avance en el conocimiento de la PNL, usted aprenderá la importancia
de obtener una declaración en la forma de una causa-efecto para replantear. En ord
en
para ello, sólo tiene que hacer una persona a esta pregunta: "¿Cómo es que un problema

para usted? " Esto dirigirá a la persona que se está comunicando con
describir el problema en términos de causa y efecto. Cubrimos esta completamente e
n nuestra
libro Mind-Lines: Líneas para cambiar las mentes. Tal cuestionamiento "se sube a l
a
de otra persona "mapa" "rápidamente. Se prepara a la persona para procesar la
replanteos se dirija hacia ellos. Y, también sirve como un excelente
herramienta de recolección de información. Por ejemplo, un cliente parece bastante a
gitado.
Obviamente el cliente ha permitido a algún evento externo al agitarlos. pregunto
"¿Cómo es que un problema con usted?" El cliente me dará más información
en cuanto a los detalles de su problema. Un cliente habló de su marido
manierismos irritantes. Le pregunté: "¿Cómo son sus gestos un problema para
TÚ Ella dijo: "Él me molesta." Ahora que había creado para ella un replanteamiento. Yo

inmediatamente respondió: "¿Qué pasaría si usted enojado en su creencia de que

él puede hacerte enojar sin su permiso? » Bueno, usted puede leer sobre
esto en mente-Lines. Simplemente parece que cuando se invierte causa-efecto que
encontrar la solución. El punto que nadie puede hacer que usted tiene cualquier th
oughtfeelings
que eligen no tener.

Cuando vivimos en la "causa-efecto" que en el cuadro de nosotros mismos:

Figura Living 08:01 a Causa-Efecto

Cuando nos cuestionamos nuestra Causa-Efecto (s) (y otros) que distanciamos nosotros mismos (y otros) de nuestra caja (s) y nos dan permiso para preguntarse: "¿este tipo pensamiento mí (usted) sirve?"

Figura disociar 08:02 de Causa-Efecto

Antes de pasar de Causa-Efecto, nos gustaría hacer una más punto importante. Ese punto es la forma en la pregunta "¿Por qué?" implica a menudo causa-
Efecto mal formado. Dennis y Jennifer Chong en su reflexión

Pensamiento causa-efecto

libro, no preguntes por qué: Un libro sobre la estructura de la culpa, Bad Comunicación y falta de comunicación, señalar que a menudo cuando le pedimos al pregunta: "¿Por qué?" de hecho estamos buscando razones y explicaciones. Ellos la conclusión de que: "Una vez que tienes la razón o explicación, usted tendrá la causa.

¿Sabes lo que te hizo hacerlo. ¿Por qué? Las preguntas por lo tanto, busca la elucidación de la relación entre dos clases de variables o cosas: la clase de variables que son la causa y el tipo de variables que son la efectos "(p. 81 Por lo tanto, preguntando "¿Por qué?", En lugar de buscar soluciones a la
problema, con frecuencia se profundizará el problema mediante la obtención de motivo s y la justificación.

Imagine a alguien en su vida cuyo comportamiento no se corresponde con sus expec tativas.
Esto funciona bien con los niños. Ahora, tenga en cuenta cuando se les pide, ¿Por qué hiciste eso? si no tienen una razón justificable su inconsciente mente crear una. Por lo tanto, los has asistido fuera de la caja o en has hecho anclada más profundamente en su caja? Preguntar el por qué de justificación tiende a profundizar en el problema y no la solución de los problemas y se
la persona que busca y encuentra razones y justificaciones para su comportamient o.
En lugar de preguntar "¿Por qué?" prueba a preguntar, "¿Cuál es su propósito al hacer esto

conducta Esta pregunta tiende a disociar a partir de la solución de crear sacarlos de su caja. (Vamos a cubrir este tipo de preguntas cuando lleguemos de Milton Model patrones de lenguaje hipnótico en el capítulo diez). Una vez que el persona a la que da su propósito en la realización de su comportamiento, se puede de cir
algo así como: "Bueno, el comportamiento que está haciendo no obtener la respuesta Qué quiere de mí. Pero, haciendo (X) es más probable que lo tenga. Usted tiene el elección se comporte como usted lo desea. Pero, voy a elegir mi respuesta a su conducta

Los Chongs ilustran esta "out-of-the-box" pensar con la siguiente

ejemplo de la plaza de nueve puntos:

ooo
ooo
ooo

Figura 8:03 Outside-of-the-Box Pensamiento

Ahora bien, como se mira a los nueve puntos, conecte todos los nueve puntos con sólo cuatro
Líneas rectas Además, no levante el lápiz del papel, ni re-traza sobre una línea que ya ha dibujado.

Figura 08:04 La Solución

Para solucionar el problema, hay que dar un paso fuera de las fronteras y los límites de
La Plaza Pensamiento Causa-Efecto nos encierra dentro de la caja. Desafiando nuestra
Pensamiento causa-efecto requiere que damos un paso fuera de nuestra creencia limitante
cajas y preguntar, "¿Este tipo de pensamiento me sirven?" Si no, cambiarlo. Después todo, su pensamiento se compone principalmente de los pensamientos.

Sostenemos que (contrariamente a algunos en NLP) que pedir algunas formas de "¿Por qué?"
nos puede servir. I (MH) dirección este en el capítulo tercero de mi libro Neuro-Lingüística - Going Meta: Modelado avanzado utilizando meta-niveles.
También puedes encontrar este capítulo en nuestra (http://www.neurosemantics.com) Sitio Web: A continuación enumero las diversas formas de "¿Por qué?"

El por qué de la causalidad / Fuente

"¿Por qué actúas (sentir, pensar) de esa manera?"

El por qué de Explicación

"¿Por qué juzgas tan duramente?"

El por qué de la teleología / Resultado (efectos finales, los resultados deseados)

"¿Por qué haces eso?" (Es decir, "¿Qué buscáis lograr en
hacer eso? "¿Para qué propósito?"

El por qué de Valor / Importancia (valores, marcos de referencias, creencias)

"¿Por qué haces eso?" (Es decir, "¿Qué valor tiene esta bodega para usted?")
"¿Por qué se encuentra este importante y significativo?"

En ese capítulo I (MH) concluyo:

La inhibición de los ¿por qué? cuestión también se ha creado una aversión general a la exploración del pasado "causas". Con algunas NLPers que he conocido, esto tiene parecían crear un estado de intolerancia en escuchar o estimulación de una persona

Estado Problema. Ellos han tomado el por qué? inhibición tan literalmente y en serio

(No exactamente "el espíritu de la PNL"!), Que se convierten angustiada cuando aún

comenzar a trabajar con la historia de alguien que implica mucho histórica
Contenidos Quieren correr hacia adelante para dar soluciones a las intervencione
s
de cura antes de que empiece a caminar modelo del mundo de la persona.

En cambio sí vemos un enfoque más equilibrado en algunos de los Time-
Procesos de líneas y sobre todo el proceso de re-impresión de datos de Robert Dilts.

Estos patrones de PNL sin duda tienen un enfoque más equilibrado y reflexivo
a las fuentes "últimos" de dificultades y dolor (es decir, creencias pasadas, deci
siones,
experiencias, etc.) Incluso se utiliza el proceso de TDS para la localización ante
rior
ocurrencias de problemas para asignar todo "yo", valor, la dignidad, el propósito,

destino, etc

En este apartado de la causa-efecto, sólo queremos advertir sobre los peligros
de preguntar el por qué de la razón / justificación.

4. Complejo Equivalencia

Generamos una equivalencia compleja cuando se utiliza una parte de una experienc
ia
(Un aspecto del comportamiento externo) a ser equivalente a la totalidad
de su significado (nuestro estado interno). Así, cuando nos damos cuenta de la
señal externa, entonces asume el significado de la experiencia. TÚ
no me digas que me quieres esta mañana, sólo no me amas
más ". Aquí una persona ha equiparado ciertas conductas externas (diciendo
Las palabras que expresan el amor a una persona) y un Estado interno (sentirse a
mado).
La construcción de equivalencias complejas utilizan palabras de la ecuación: es deci
r, que
medio, iguales, etc Una persona que hace un fenómeno externo idéntico
otro fenómeno interno.

Por lo tanto, tomamos experiencias que ocurren en diferentes niveles lógicos y
confundir los niveles para que podamos hacer algo conceptualmente comportamiento
externo
(EB) Estado igual a algún interno (IS).

Desafiamos a una equivalencia compleja preguntando por la ecuación: "¿Cómo
específicamente qué mi no decirte que Te amo (EB) quiere decir que no lo hago
te quiero (IS)? " "¿Alguna vez he dejado de decir que yo te amaba y
pero usted sabía que realmente lo hice te amo? " Tal cuestionamiento permite al
altavoz para identificar el complejo creencia equivalente y recuperar adicional
material de borra y distorsionada. "Cuando vi la cara de Joe a su vez de color r
ojo (EB), sabía
Entonces se enojó (IS) ". Esta equivalencia Complex (CEq.) conduce a la mente-
Reading (MR). "Cuando se levantó su voz (EB), significa que usted está enojado"
conduce a una causa-efecto (CE).

En una equivalencia Complejo hemos creado mentalmente una relación entre una o varias palabras y un poco de experiencia que los nombre de las palabras. L ewis y Pucelik (1982) explica:

«Por cada palabra aprendida, cada uno tiene una experiencia interior un tanto dife rente. Estas experiencias específicas asociadas a palabras se llaman equivalentes complej as. Por lo general, las sutilezas entre la comprensión de la gente de las palabras son irrelevantes. Sin embargo, hay palabras que en algún lugar a malos entendidos entre personas. Palabras como amor, las relaciones, la colaboración, el miedo, el poder, la confianza, el respeto, y cualquier las expresiones vinculadas con la percepción de una persona de sí mismo y el medio a mbiente son crítica para el proceso de la comunicación ... "(p. 27.

Como ya he mencionado que a veces nos encontramos más útil para conseguir un declaración de la persona en la forma de una causa-efecto, también te recomendamos conseguir su declaración en la forma de un complejo-Equivalencia. Recuerde, un complejo-equivalencia, por definición, define el significado que lugar para la representación interna. Así que, cuando alguien hace una declaración

que "Esto significa para mí", han definido en esencia la primera

nivel de significado que han depositado en su representación interna.

Por lo tanto, podemos tomar cualquier declaración a una persona nos da en cualquie ra de sus formas y preguntarles: "Qué significa eso para usted?" Y vamos a trozo inicial de su declaración hacia el primer nivel de significado que ha dado a su interior Declaraciones: Si usted cree que no han fragmentada lo suficiente específica, Sólo tiene que repetir, "Y, ¿qué significa eso para usted?" Esto dirigirá a la persona describir con más detalle el significado de su declaración. Y, de forma similar a la

Pregunta Causa-Efecto, "¿Cómo es eso un problema para usted?" los prepara para un replanteamiento. Usted puede decir: "Bueno, sé que crees que significa esto, pe ro podría usted

considerar la posibilidad de que pueda significar para usted? " Ahora, de

Por supuesto, he llegado delante de mí. Sólo quería presentarle a la importancia de la Meta-modelo. (Ver Mind-Lines: Líneas para cambiar las mentes.)

Ejemplos:

El rostro de Joe es rojo. Eso debe significar que él está enojado.

Estar aquí significa que va a cambiar.

El ir a la cama temprano significa que usted esté alerta.

Usted sabe la respuesta, por lo que es competente.

Sentado en esta habitación, que está aprendiendo muchas cosas.

Como a dominar estas habilidades, usted será un mejor comunicador.

Mantener los ojos abiertos como eso significa que usted entra en trance.

Y cerrando los ojos significa que usted va aún más profundo.

Eso significa ...

5. Presupuestos

Por el término presupuesto, nos referimos a la conceptual y lingüística supuestos que tienen que existir para que un comunicado de dar sentido. Por definiciones, nosotros no afirmamos nuestros presupuestos-que operan más bien como el apoyo a la fundación o el contexto de una declaración determinada. En supuestos nos encontramos con las creencias de la persona acerca de la vida, el mundo, uno mismo, los demás, Dios, etc Y todos trabajamos de presupuestos específicos. Así que cuando aprendemos a escuchar presupuestos que pueden oír mucho sobre el modelo del mundo de la persona. Presupuestos función similar a la mente-Lee. Acaban de dejar de lado la "I sabe." Cualquier lenguaje no sensorial específica contendrá presupuestos.

Presupuestos en el lenguaje trabajan secretamente, de forma indirecta e inconsci entemente ya que tenemos que aceptarlas y sus supuestos con el fin de dar sentido a la comunicación. Una presuposición puede operar positivamente como con la creencia cristiana fundamental que dios ama a cada persona. Y algunos presuposiciones pueden imponer limitaciones a nosotros. Muchos supuestos que limitamos a comenzar con "por qué". También podemos aprender a escuchar para tal términos como: ya que, cuando, si, etc

La frase: "¿Por qué no trabajas más duro?" presupone que el receptor no trabaja lo suficientemente duro. «Si usted supiera, usted entendería mi dolor "presupone el receptor no entiende el dolor de quien habla.

Para impugnar un presupuesto, pregunte sobre los supuestos de la cuenta. "Lo que le lleva a creer que yo no trabajo lo suficiente? dura suficiente según qué estándar? "Lo que le lleva a creer que no saben el dolor? " «¿Cómo específicamente qué supones que tengo que trabajar Mas dificl O, "¿Te gustaría que entienda específicamente su dolor. ¿Qué presupuestos se encuentran en esto? "Usted ha aprendido mucho acerca de presuposiciones ". "Lo emocionado Qué sientes ahora de conocer las Meta-modelo y sus preguntas poderosas? " "Cuando crees que lo haría mejores gustaría estudiar y practicar el aprendizaje de la Meta-modelo a ser aún más competente? "

Ejemplos:

Hemos hablado de presupuestos.

Usted está aprendiendo acerca de la Meta-modelo y las preguntas de los poderosos

Meta-modelo nos da.

Si quieres estudiar y practicar, debe aprender el Meta-modelo.

Usted puede hacer esto aún mejor.

Está cambiando todo el tiempo.

¿Qué más se puede entrar en trance?

Estás viendo las cosas de manera diferente ahora.

Usted será capaz de aprender aún más mañana.

Te das cuenta de que tiene más recursos que nunca.

Se puede mover fácilmente en la dirección de sus recuerdos del pasado.

La mayoría de los ejemplos de este patrón será escrito por usted.

Usted está aprendiendo muchas cosas.

Las generalizaciones

6. Los cuantificadores universal

Un cuantificador universal se refiere al conjunto de palabras que forman una uni versales
generalización. Implican un estado de absoluto-de la "Totalidad". En este generalización hacemos una categoría representa todo un grupo. Así,
pasar de "papá abusó de mí a los siete años de edad," a "Los hombres siempre el abuso."
Esta declaración se generaliza a partir de un determinado a toda la clase.
Las generalizaciones no tienen ningún punto de referencia. Ellos son intencionalme nte vagas.

Cuantificadores universales consisten en palabras como: de todo, nunca, todos, s iempre y en ninguna.
Estas palabras no dejan lugar a ninguna excepción. Por definición expresan una mentalidad limitada. El Meta-modelo de exposición a un cuantificador universal imp lica
simplemente repitiendo la palabra de nuevo a la persona en la forma de una pregu nta. Para "Todo
los hombres son abusadores "podríamos responder:" Todo " Otro desafío consiste en pe dir a
si el orador nunca ha conocido a un hombre que no se abuse. Este desafío pone en e videncia
lo absurdo de la cuantificador universal.

Ejemplos:

A todos los cristianos son hipócritas.

Todo político es un mentiroso.

Todo el mundo en el bienestar es perezoso.

Nadie es perfecto.

Todo es maravilloso.

Todos estamos en trance ahora.

Hay es siempre mañana.

Todo el mundo sabe que esta parte es fácil.

Nunca se puede saber todo lo que hay que saber.

Todas las personas que hacen este proceso están aprendiendo muchas cosas nuevas.

Y todas las cosas, todas las cosas ...

{0}7.{/0} {1} {/1} Los operadores modales

Esta distinción lingüística se refiere a nuestro modo mediante el cual operamos en el mundo. ¿Debemos operar desde un mundo mental de las leyes (debería, debe, tenemos qu e);

operamos en un mundo de oportunidades (posible, posible, se puede), hacer operamos en un mundo de obligaciones (debería, debería), o empoderamiento (Atreverse, querer, desear), etc? En otras palabras, estos términos de operadores modales definir los límites de nuestro modelo del mundo y de nuestro estilo de operación.

Esto sugiere que, al igual que todo el Meta-modelo distinciones, que en realidad podemos aprender a escuchar sistemas de creencias de las personas en la conversación! PNL asume que nuestro lenguaje se revela y se prescribe la la calidad y los límites de nuestro sistema de creencias.

Así que palabras como pueden y no pueden, deben y no deben revelar las creencias p ersonales sobre lo que puede o no puede hacer en la vida. Ahora operadores modales vienen en categorías varios. Contamos con los operadores de modales de necesidad, de la posi bilidad, imposibilidad, el empoderamiento, la identidad, la elección, etc Estos modos apare cen en palabras como puede / no puede, es posible / imposible, estoy / no estoy, y la v oluntad / no, etc

Escuchando estas palabras, nos informa de lo que el cliente cree que se erige co mo posible o imposible en su propio mundo. "No puedo cambiar mis creencias." "No pu edo aprender de manera eficiente ". "No me puedo imaginar diciendo eso." Este lengua je no sólo describe sus límites, que crea tales limitaciones. Operadores modales de posibilid ad dinos lo que una persona cree que es posible.

El Meta-modelo de exposición a dicho dice: "¿Qué pasaría si lo hicieras cambiar esa creencia? " O: "¿Qué hace que deje de hacer eso?"

Fritz Perls replanteado «no pu ..." diciendo: "No te digo que no puedo, decir que no lo haré."
Si el cliente acepta que la declaración, se mudaron de otra opción a la elección, del efecto de un problema a la causa de los mismos. Todos los de la terapia tien e que ver con
poniendo al cliente en causa. La premisa en la frase, "No digas que no puede, digamos que no lo haré ", se supone que el cliente puede elegir.

Palabras Necesidad incluyen: debe / No debe, debería / no debería, debe / no debe, tiene que, la necesidad de y es necesario. Describen un modelo del mundo que cree en la necesidad. Estas palabras definen una regla que rige la persona opera desde. A menudo, estas reglas limitan el comportamiento. Decirle a los niños que
debe hacer su tarea puede inducir un estado de culpabilidad (pseudo-culpabilidad). Modal
operadores de necesidad funcionan maravillosamente para crear tal culpa. Sin emb argo, si
culpabilidad no le parece que sea un lugar especialmente ingeniosos para venir a partir de estudiar, en lugar de decirle a los niños que deben hacer su tarea, podemos decirles que pueden hacer sus tareas. "Y 1 get
para ayudarle con ella. "

El Meta-modelo de exposición a un operador modal de necesidad: "¿Qué sería de suceder si usted lo hizo / didn 't ... ? " "Debería ir a la iglesia!" Respuesta: " Lo que

Términos de operadores modales definir

los límites de nuestro modelo

del mundo y de nuestro estilo de

el funcionamiento.

Qué pasaría si fuiste? " Esto provocará razones específicas por las que debe ir a la iglesia. La cuestión va a la estructura profunda y facilita la persona se recupere efectos y resultados. Se mueve el cliente en el futuro. Por ejemplo: "Realmente debería ser más flexible en momentos como éste." "Yo debe volver a la escuela ". "Tengo que cuidar de ella." "Usted debe aprender."

Estas preguntas vienen de la lógica cartesiana. Uno puede presentar esta única forma de preguntas diciendo: "Ha estado pensando en esto una forma durante bastante tiempo y su forma de pensar no ha cambiado. ¿Puedo sugerir otra línea de pensamiento? (Obtener su acuerdo verbal o no verbal.)
¿Qué pasaría si lo hizo cambiar esa creencia? " - Etc.

Rene Pfalzgraf (1991) señala la eficacia de la utilización de una persona de operadores modales de necesidad en la motivación de los mismos:

"Algunas palabras van a ser más exigente y motivador que otros. Si usted lata descubrir que la jerarquía y luego emplearlo, usted comenzará a descubrir de que

es más fácil motivar a una persona a hacer algo ".

Supongamos que alguien dice: "Yo debo volver a la universidad. Realmente necesit
o
más educación ". Ambas frases tienen un operador modal de necesidad
dentro de ellos ("debería" y "necesitar"). En respuesta, retroalimentación del
secuencia del operador modal con el fin de motivarlos. "Estoy de acuerdo con ust
ed. TÚ
debe volver a la escuela porque todos necesitamos más educación ".

Ejemplos: operadores modales de necesidad:

Realmente debería ser más flexible en momentos como éste.

Tendría que volver a la escuela.

Usted no debe apresurarse en trance por el momento.

Usted no debe entrar en trance demasiado rápido, ahora.

Usted debe estar recibiendo esto ahora ... en algún nivel ...

Tengo que cuidar de ella.

Usted debe aprender.

Ejemplos: operadores modales de posibilidad / imposibilidad:

No puedo aprender.

Yo no podía decirle lo que pienso.

Usted puede aprender esto ahora.

Usted podría escribir esto ... o no.

Usted podría sentirse más y más pacífico.

Usted puede cambiar durante la noche.

Usted puede escuchar las palabras de sabiduría.

Es posible aprender todo fácil y rápidamente.

Usted podría llegar a algunos ejemplos más, ahora.
Usted puede aprender.

8. Perdió performativa

Cuando llevamos a cabo en nuestro mundo con juicios de valor, hablamos de
importantes valores que creemos pulg Pero en una performativa Perdido tenemos
declaró un juicio de valor al borrar el intérprete (altavoz) del valor
sentencia En un juicio de valor vaga, un performativo Perdido impulsará la
persona en la dirección que desee para que se vayan. ¿No me amas?
Tenga en cuenta que el juicio de valor deja fuera el nombre de la persona que re

aliza la
juzgar pero dirige la atención a "me encanta."

"Los niños no deben llorar." "Si vas a hacer algo, dar lo mejor."
"Eso es una estupidez que acabas de hacer." En estas oraciones el hablante tiene

hecho un juicio de valor sobre algo. Sin embargo, los estados no pueden informar
nos
quien dijo tal o cuando la persona tiene ese juicio de valor.

Para desafiar a un performativo perdido y restaurar el suprimido y distorsionado

materiales, pregunte: "¿Quién dice que los niños no deben llorar?" "¿Quién evalúa mis accion
es
tan estúpido? " "De acuerdo a los que se dice así?" O aún más
sucintamente, pregunte, "¿Quién lo dice?" Estas preguntas requieren que el acceso de
l altavoz
más información en la estructura profunda e identificar el origen de la
juicios. Hasta que nos identificamos la fuente, vamos a carecer de la capacidad
de
cuestionar validez de un comunicado.

Ejemplos:

Oh, no es importante de todos modos.

No es bueno ser estricta.

Qué triste.

Hoy es un gran día.

Nadie debe juzgar a otros.

"¡Perfecto!"

Es muy bueno que digas eso.

Uno no tiene que ...

Y es una buena cosa para preguntarme.

Las supresiones

{0}9.{/0}{1} {/1} Las deleciones simples

Una eliminación sencilla se produce cuando el comunicador deja fuera información
sobre una persona, cosa o relación.

Ejemplos:

Me siento incómodo.
Siento miedo.
Estoy sufriendo.
Me siento solo.

No lo sé.

{0}10.{/0}{1} {/1} Las supresiones comparativos

En una deleción comparativa alguien presenta una comparación, pero elimina ya sea las personas concretas, cosas o artículos comparados o el estándar por el cual el altavoz hace la comparación. Palabras como mejor, el mejor, más lejos, más cerca, más rico, más pobre, más, menos, más, menos, peor, etc, proporcionan señales de comparativ a deleciones. Lo que se compara con funciones como presupuesto y la la mente inconsciente de otra persona va a llenar lo que falta.

«Es mucho mejor". El desafío: "mejor que quién?" "Better off según qué estándar? "

Ejemplos:

Él es el mejor alumno de la clase.

Ella es la persona menos probable que sé que han tenido éxito.

Y es más o menos lo que hay que hacer.

11. La falta de Índice de Referencia o sustantivos y verbos sin especificar

Por índice referencial nos referimos a la persona o cosa que hace o recibe la la acción del verbo en el comunicado. Cuando una frase carece de un referencial índice, no especifica por nombre, palabra o frase que se hace referencia, a quien se habla de. No es capaz de especificar o apuntar a una persona o grupo específico . La pronombres (uno, que, ellos, la gente, etc) no se especifican. Material de Cruci al de la estructura profunda que completa el significado ha sido borrada.

Preste atención a las palabras como uno, que nadie y eso. "Ellos no vinieron a La reunion. Aquí el orador no especificó el sujeto del verbo.

Para desafiar y recuperar el material eliminado, nos preguntamos, "¿Quién específicame nte no vino a la reunión? "

En el comunicado, "Esa gente me duelen" el sintagma nominal ("esa gente") al igual que el verbo no especificadas ("dolor") carece de un índice de referencia . Así que nos preguntamos, "¿Quién específicamente hacerte daño?"

Ejemplos:

Ellos no me escuchan.
A nadie le importa ya.
Esto es inaudito.
Se puede, ya sabes.

22. Verb Sin especificar

Verbos especificar describen vaga, la acción no específica. Palabras como heridas, alterar, dañar, mostrar, demostrar, cuidado y preocupación sin duda describen la acción, un proceso, un conjunto de hechos y experiencias, pero que han dejado de lado gran parte de la información específica acerca de la acción que no podemos hacer una clara representación en nuestra opinión acerca de esa acción. Ella dice, "Me duele", pero No sé si él le dio una bofetada, la dejó esperando en el centro comercial, abusó de ella, insultado al pie se cuece, etc

Recuperamos este material eliminado con la pregunta "¿Cómo te duele exactamente?" "¿Quién específicamente a hacerte daño?» Si no somos capaces de pedir la información eliminada, se correr el riesgo de inventar en nuestras propias mentes! Mientras que podemos hacer un buen conjeturas si sabemos lo suficiente del contexto y antecedentes, que también puedan hacer conjeturas que se pierda el significado de la otra persona por años luz.

Al oír una oración con una verbo especificar ("Ella entiende mal me "), existe la posibilidad de muchos malentendidos, porque podemos interpretar de muchas maneras diferentes. Las preguntas que se conectarán a la persona más plenamente a su experiencia. En cuanto a la buena formación no lo hacemos proporcionar un "mapa" lingüística suficiente para que la otra persona para conseguir un mensaje claro.

Ejemplos:

Usted no se preocupa por mí.

Me molesta que mi madre.

Él no me mostró ninguna preocupación.

Me preguntaba.

Si supieras.

Usted puede descubrir.

Y usted puede aprender esto.

Conclusión

La mayoría de las frases de nuestro lenguajear cotidiano contienen numerosos Metamodelo Violations. A medida que las escuche, empezar por el nivel de violación más grande y el desafío

las distorsiones primero. Ahora vamos a los generalizaciones. Y, por último, el desafío de la

deleciones. ¿POR QUÉ? Porque desde cada frase tiene un montón de eliminaciones, si se inicia
existe, podría desafiar supresiones durante todo el día. Desde distorsiones llevan e l
más peso y poder operar en un nivel lógico alto, cuando desafiamos
primero, se obtiene una mayor influencia en la estructura profunda de la persona .

Ahora puede comenzar a usar este metamodelo para que pueda obtener específica
la información en la estructura profunda de un cliente. Las preguntas proporcionad as por el
Meta-modelo permitirá trozo a la persona al detalle y especificidad.
Como tal, el Meta-modelo facilita el descubrimiento de información crucial
que a su vez faculta a uno de expandir su modelo de mundo. Al mismo tiempo.
las cuestiones de la función de Meta-modelo para llevar esencialmente un cliente d e
trance. Para poner a un cliente en trance, usaríamos el idioma inverso
patrones, y en la PNL, los patrones inversa aparecen en un modelo que llamamos
el Modelo de Milton (véase el Capítulo Diez).

Después (MH) primero aprendí el metamodelo, no pensé que todo lo que gran parte de ell a.
"Sólo cosas simples, lo hago de todos modos." Luego, más tarde en mi maestro practic ante
PNL formación, Bandler habló de todo en PNL-todos los modelos, todos los
proceso, todas las técnicas, todos los patrones, ya que se han derivado de la Meta model
y desconocer este modelo de adentro hacia afuera previene de entendimiento
cómo modelar. Eso me llamó la atención.

"¿Cómo podía pensar en este modelo simple como eso poderoso?" "¿Por qué
se puso mucho énfasis e importancia en él? " No lo sabía. Así que fui
volver al modelo y estudiado "dentro-fuera", y nos fuimos de ese
estudio con la misma convicción de que para conocer este modelo te da la posibilid ad de
manipular el lenguaje, para no ser engañados por el lenguaje, y para desafiar el i dioma
en lugar de asumir como real. Más tarde, escribí mi tesis doctoral sobre
Lenguajeantes y después de explorar los fundamentos de la semántica general, a lo la rgo de
con varios otros modelos de terapia, he añadido ocho piezas más para el metamodelo.
Finalmente concluí que si una persona conoce el Meta-modelo, que
conocer la esencia de las buenas habilidades de pensamiento crítico y cómo desafiar y
explorar la lógica de un comunicado.

Tienes nuestro permiso para duplicar los dos siguientes

páginas del Meta-modelo de la Lengua.

I (BB) a mis estudiantes a tener una copia en su escritorio

y uno en el bolsillo de la camisa / billetera o cartera.

Consulte con frecuencia durante el próximo año o así. Va a pasar su

tiempo bien instalar este modelo en tu mente inconsciente.

El Meta-modelo de la lengua: estructura y el significado

El Meta-Modelo de la Lengua
Modelo de Predicción de respuesta

DISTORSIONES

1. Nominalizaciones
Proceso palabras congeladas en el tiempo
"Carecemos de comunicación."

2. Mind-Reading
Reivindicación de conocer a alguien de
estado interno

"Usted tiene un problema con
de la autoridad del hombre.

3. Causa-Efecto
"Causalidad" asumió sin
descripción adecuada

"Tú me haces enojar."

4. Complejo Equivalencia
Dos experiencias interpretadas
como sinónimo

"Su ceño significa que está
me rechaza ".

5. Presupuestos

"Si usted supiera la importancia de

escuela, que estudiaría

Mas dificl

GENERALIZACIONES

6. Los cuantificadores universal
Generalizaciones universales tales
como todo, todos, nunca, nadie, etc

{0}7.{/0} {1} {/1} Los operadores modales:

un. Operadores modales de
necesidad / deseo que en el debe,
No debería, debe, no debe,
tiene que hacerlo, es necesario, es
es necesario?

"Tengo que cuidar de ella".

b. Operadores modales de
posibilidad / imposibilidad como en
can / can 't, lo / won' t, puede /
no es posible / imposible

"Yo no le puedo decir la verdad."

Gire nombre nuevo en verbo
«¿Quién no comunicar?"
¿os apetece
Comunicarse...

Cuestión de fuente de datos.
"¿Cómo sabes ...?"
"Lo que le permite saber? ..."

Pregunte acerca de procesos.

"¿Cómo funciona el proceso?"

"¿De qué manera lo hago

porque te permite elegir a sentir

(Enfadados)

Pregunte acerca de la ecuación
EB = ES (Comportamiento externo
= Interior del Estado)
"¿Cómo se equipara a su ceño fruncido
con sentirse rechazado? "
"¿Alguien ha frunció el ceño ante
usted que no rechazó ti? "

Pregunte acerca de los supuestos

"Lo que nos lleva a pensar que

no conocen la importancia de la

escuela

"¿Cómo se asume este

afirmación es verdadera para mí? "

"Yo no estudio eficaz?"

Buscar Ejemplo Contador

"Todos?"

¡nunca!

un. "¿Qué pasaría si

lo hizo? "

"¿Qué pasaría si

No lo dijo.

"O?"

b "¿Qué se lo impide?"
"¿Qué pasaría si
lo hizo? "

Recupera el proceso,
acciones, movimientos,
- Etc.

Recupera la fuente,
quiere decir
Descubre proceso

Recuperar el
mecanismo que
la causa explica

Recupera la elección

Recupera el exterior

Comportamiento e Interno

Despertar.

Recupera Complex

Equivalencia

Ejemplo del contador

Recuperar asumido
Idéas

Recupera excepciones,
causas, detalles,
Ejemplos de contador

Recupera el modo de
operación
Recupera las causas

157.

Manual del usuario para el cerebro

El Meta Modelo de la Lengua (continuación)
Modelo de Predicción de respuesta

Generalizaciones (continuado

8. Perdió performativa
Los juicios de valor, aparte de
autor

"Es malo para juzgar."

SUPRESIONES

{0}9.{/0}{1} {/1} Las deleciones simples

"Me siento incómodo."

Busque fuente de declaración Reúne pruebas

"¿Quién dice que es mala para juzgar?" Recupera la fuente
¿Quién lo dice?
"¿Cómo lo sabes?"

"¿Sobre qué / quién?"

{0}10.{/0}{1} {/1} Supresión comparativo "Mejor que quién?

Al igual que en bueno, mejor, mejor, peor, "Es mejor en qué?"

más, menos, más, menos "Comparar a quién o qué?"

"Ella es una persona mejor".

11. La falta de Referencial
Índice

Sin especificar nombres y
verbos-no especifica un
persona o cosa
"Ellos no me escuchan."

{0}12.{/0}{1} {/1} Verbos sin especificar
Estos verbos donde el
declaración deja fuera el
persona que realiza la acción o de la
{0}{/0} {1}Acción deseada{/1}

"No se preocupan por mí."

"¿Quién no te escuchan?"

Recupera eliminación

Recupera
Las supresiones comparativos

Recupera el nombre
o Índice de Referencia

"¿Cómo específicamente no me importa Especifica el verbo
Y usted?

Figura 8:05 El Meta-modelo de la Lengua

Ampliar El Meta-modelo

Los siguientes nueve distinciones lingüísticas que indican mal-formación en el proceso de mapeo, junto con Meta-modelo desafía a obtener de la altavoz cognitivo "mapa" más bien formada provenir de Alfred Korzybski (1933,1994) en su obra clásica, Science and Sanity, así como del REBT (Terapia Conductual Racional Emotiva). La forma abreviada de este proviene de la investigación de Michael Hall en lenguajeantes (1996) y El Secretos de la Magia (1998).

1. Identidad / identificación (Id.)

Como una equivalencia compleja, un estado de identificación hace una ecuación entre las cosas en diferentes niveles de abstracción, aunque en este caso la ecuación implica una ecuación de "sí mismo" la identidad: "Yo soy ... X "" Él es un ... X.

"Ella no es nada más que una ...X. Estos implican los dos más peligroso formas de asignación de falso a hecho (no se ajusta al territorio en absoluto), a saber, "la "Es" de identificación ", y" el "es" de la predicación. " Cualidades predicar incluso en el nivel perceptual ("la rosa es roja") no pueda asignar la interacción

de lo que recibimos del mundo y las contribuciones de nuestros receptores sensor iales (Conos y bastones). Juicios predicar (nuestras evaluaciones, significados) lleva a un nivel superior ("Él es un idiota.")

Esta distinción idioma Korzybskian estrechamente corresponde a un complejo equivalencia y, sin embargo, es diferente. Para Korzybski, identidad significa " absoluta igualdad en todos los aspectos ". Su "todo" en esta definición de funciones para h acer identidad imposible. Si eliminamos el "todo" de la definición, la palabra "absoluta" también pierde su significado. Entonces simplemente tenemos "ig ualdad de algunos aspectos ", un concepto aceptable ya que por ella entendemos" mismo "que

similar. El concepto de similitud, de hecho, nos permitiría crear, trabajar con y generalización de uso, etiquetas, categorías, etc apropiadamente. Sin embargo, si alteramos las ideas de "absoluta" y "todos", que no nos dejará con "Identidad" en absoluto, única similitud.

En el mundo en que sólo tratamos con personas individuales únicas, eventos y "Cosas". Sólo existe la no-identidad en el mundo de los procesos cognitivos. Cada evento se erige como único, individual, absoluta e irrepetible. No persona o evento puede existir como una "misma" de un momento a otro.

Cuando nos involucramos en la identificación, experimentamos una relativamente inf lexible, forma rígido de adaptación, bajo grado de condicionalidad, y necesidad neurológico. Esto representa la adaptación animal, inadecuada para el hombre moderno (p. 195. Identificación de muestra con frecuencia en el "ser" verbos (es decir, mañana, son, fue, se, ser, ser, estado, etc), que David Bourland, Jr. (1991) ha llamado "El modo de deidad" de pensar y hablar. "Se trata de eso!" "Eso es lo que es!"

Cuando nos involucramos en la identificación, experimentamos una relativamente inflexible, rígida forma de adaptación, bajo

condicionalidad grado, y la necesidad neurológica ...

Identificación de muestra con frecuencia en el "ser" verbos

(Es decir, mañana, se, fue, fueron, ser, ser, tenido, etc) ...

En la identificación, que erróneamente a la conclusión de que lo que ocurre dentro de nuestra piel
(Esto es, las ideas, interpretaciones, conceptos) tiene existencia objetiva.
Psicológicamente, esto conduce a la proyección y luego a otros mapas mentales
errores: delirios, ilusiones y alucinaciones (pp. 456-457).

Los "ISES" dementes y perjudiciales son: el "es" de la identidad ("Yo soy ..." TÚ son ... " "Eso es ...") y el "es" de la predicación ("La manzana es roja"). Cuando se utiliza
como verbo auxiliar "es" ("Smith está llegando"), el "es" simplemente contribuye a

otro verbo y no crea una gran cantidad de dificultades semánticas. El "es" de
puntos existencia de eventos y cosas que "se destacan" en nuestra percepción.

Identificación evalúa erróneamente los productos de nuestro pensamiento-andfeeling
como tener existencia objetiva. Pero atribuirle tal objetividad externa
las palabras nos hace trazar representaciones falsas y inútil.
La evaluación sólo se produce en la mente. Existe y funciona sólo como un trastorno mental
fenómeno a nivel de pensamientos.

Las siguientes respuestas nos permiten desafiar las identificaciones, a
de-identificar y reconocer las diferencias particulares de la realidad.

(1) Extensionalize. Para concretar lo que de otro modo podrían convertirse falsamente
identificado. Korzybski señaló que el método de extensión ocupa estructuralmente
con los muchos individuos definidos que distinguen y separan
(pág. 135. Podemos extensionalize por detalles de indexación (quién, cuándo,
dónde, cómo, que, etc), haciendo distinciones, al separar las sílabas, y
por E-cebado nuestro idioma.

(2) Diferenciar realidades. Dado que la "identidad" no se produce en el mundo,
rechazar el concepto mismo de "es" de la identidad, de hecho aceptamos
diferencias y la diferenciación como fundamental (pp 93-94). Ahora podemos
empezar a buscar, y especificar, la individualidad de los eventos. ¿Como
hacer estas cosas que parecen similares y que ha identificado diferentes?

(3) Palabras Sub-script con parámetros de fechas y ubicaciones espaciales (la indexación
Procedimiento: Este subíndice nos ayuda a hacer frente a la absoluta
individualidad de cada caso en cada momento. Desde que el mundo y
nosotros mismos consisten de procesos, existe cada Smith1950 como un buen
persona diferente de Smith1995 (p. 263 Esta individualización asistencias
nosotros para hacer distinciones. Depresión 1991 difiere de la depresión 1994;
depressionBob difiere de depressionSusan. Por tiempo de indexación que
especificar la fecha de nuestros estados verbales. Podemos hacer lo mismo con
persona indexación, lugar indexación, e incluso los procesos de indexación.

(4) Prácticas de silencio en los niveles indescriptibles. Una técnica central para
eliminando el "es" de identificar implica el entrenamiento en el reconocimiento de "la
nivel indescriptible experiencia ". En el lugar de reprimir o
la supresión,

"Que enseñamos silencio sobre el nivel objetiva, en general, ... Cualquier ruptura en el habla es
no reprimido, un gesto de la mano ... los objetos o acciones o acontecimientos,

o sentimientos. Tal procedimiento tiene un efecto más potente semántica. Le da a un
jar semántica, pero este frasco no es la represión, sino la realización de una más funda mental,
natural de hecho, estructural de evaluación "(pág. 481).

2. Palabras estáticas (Palabras de señal, uno con valores de Términos) (SW)

Como nominalizaciones, estos términos indican un proceso de congelado convertido e n un
sustantivo congelado, y lo hacen más. Ellos indican un uso de tales términos como si se
sólo tenía un valor para ellos. Esto surge de la lógica aristotélica, según
a Korzybski. "Todo lo que es, es." "Nada puede tanto ser y no ser." de estas ".
términos a menudo indican un olvido de la distinción "mapa-territorio".

Debido a nuestra tendencia a nominalize verbos (procesos cosificar) y por lo tan to,
hacer declaraciones de un valor estático, definido, y absolutista (p. 140
esto nos lleva a crear expresiones estáticas. Estas palabras, uno con valores estáti cos
y declaraciones vienen a través como suena absoluta y dogmática con ello
hacer que nuestro sonido declaraciones como declaraciones de los cielos.
Korzybski señaló que esto crea un "estado de ánimo semántica legislativa", absolutismos,

y "el modo de deidad."

La lógica aristotélica ilustra gráficamente tal. La ley de la identidad,
"Todo lo que es, es." La ley de la contradicción: "Nada puede ser y no tanto
sera La ley del tercero excluido: "Todo lo que debe o bien ser o no ser".

Utilice el siguiente medio para desafiar y cuestionar estos "mapas" lingüísticas:

(1) Extensionalize. Enumerar la colección de elementos de los cuales se
crear la generalización. Extensionalize por citas y temporizar la
referentes. "Me señalan específicamente lo que quieres decir."

(2) De-Infinitize el estado. Haga esto mediante la identificación de las etapas y las variables de
dentro de la palabra sobre-generalizado estática. La actitud representa extensiona l
el único que se concede con el fin de sobrevivir y nervioso
estructura (p. 173

(3) Haga preguntas significado. ¿Qué quieres decir con ... ? Reconociendo que
palabras simplemente funcionan como vehículos de significado (eficacia o ineficaz
transporte de significado) nos permite recordar que existen palabras
como vehículos para las definiciones. Por lo tanto su existencia como opera
totalmente arbitraria y opcionales. En el nivel verbal, todo de nuestras palabra s y
Existen sentencias sólo como formas de representaciones que evocan semántica

reacciones en el sistema nervioso. Cuando nos damos cuenta de que el objetivo nivel se encuentra fuera de la piel, entonces podemos apreciar que los eventos existir como un-speakable, absoluto, e individual. Lo que decimos de

nada, las palabras "son" no esa cosa. Existen palabras y las cosas en diferentes niveles lógicos. Nuestras palabras sólo expresan una verbalización sobre "Cosas". Palabras estáticas transmiten un entendimiento falso a los hechos. Ellos palabras una-Evalúan el como cosas y falsamente adscriben una objetividad a palabras que no tienen ni pueden tener. Preguntar, ¿Qué quieres decir? evita atribuir nuestros propios significados a las palabras de los demás.

(4) Desarrollar la habilidad de "ir meta" para pasar a niveles más altos de abstra cción.
Esta capacidad humana para mayores marcas compendios de cordura y evita el bloqueo semántico de estar atrapado en una palabra. ¿Qué es lo que decir con esa palabra? ¿Cómo funciona el uso de esta palabra contraste con X?

3. Términos definidos Over-/Under- (O / U)

Bandler y Grinder mencionaron Korzybski y el papel de "extensional" y definiciones "intencionales" en la magia, vol. I (p. 56 Korzybski habló de ellos también en términos de más y-condiciones en definidas. Dijo que principalmente exceso de definir los términos que usamos una orientación intensional. Esto signific a pasar
en el mundo asumiendo que nuestra definición del diccionario de términos ofrece una forma completamente satisfactoria de la cartografía. Por lo tanto, la chica que se casa con una "
buen marido ". Sin extensionalizing las funciones específicas y los comportamiento s,
etc, de el tipo que que ella ve en la categoría de "marido," ella puede más tarde descubrir el «territorio» diferente de su «mapa»!

Korzybski afirmaba que hemos definido over-/under- mayoría de los términos. Nosotros

exceso de definir (o sobre-límite) palabras con intención cuando el exceso de confia nza que nuestros
verbal o definición de diccionario. A medida que el exceso de creer en nuestra def inición de la
palabra a medida "realidad," se lo damos demasiado mucha sustancia y concreción. N osotros
bajo-definir palabras mediante el uso de demasiada extensión (usando demasiados es pecífica
hechos y detalles) para que las generalizaciones se hacen meramente hipotético.

Por ejemplo, una mujer que encuentra y se casa con un "buen esposo". Esta compat ibilidad
realidad lingüística ("un buen marido") existe, total y absoluto como algo en el mundo, sino como una definición verbal en su mente. Si falla reconocer esto, se establecerá su para la decepción y neurológicos
choque Lo mismo ocurre con todos los demás términos generalizadas que existen sólo en la mente. Nosotros los términos evaluativos más de-fiduciarios (en contraposición a se nsorybased
palabras) como la belleza, feo, bueno, malo, productivo, útil, maravilloso, emocionante, traumático, etc, y nuestra propia orientación intensional puede hacer c on nosotros

perjudicados

Las expresiones pueden tener dos significados extensión e intencionadamente. Ángeles !
ver a por encima de mi cama por la noche "sin duda tiene varias significados int ensionales,
pero no hay significados extensionales.

El Meta-modelo de la lengua: estructura y el significado

"Cuando decimos que la declaración no tiene sentido extensional, no somos más que diciendo que no podemos ver, tocar, fotografía, o en cualquier forma científica detectar la presencia de los ángeles ".

Esta distinción resulta valioso porque las declaraciones extensionales tienen un naturaleza empírica y sensorial basado. Así, con ellos podemos poner argumento a su fin. "Esta habitación mide cuatro metros y medio de largo." No impo rta qué tan
muchos conjeturas los individuos toman sobre la habitación, toda discusión cesa cuan do
alguien produce una cinta métrica.

No es así con significados intensionales. Aquí discusiones y argumentos pueden ir en todos los siglos. "Usted ha decorado la habitación de una manera muy agradable. "
Esta afirmación puede provocar todo tipo de desacuerdos, porque el hablante no se ha basado en el "sentido", pero en base a las evaluaciones "sin sentido», significados, definiciones (significados intensionales). El que hablasen no se r efiere
para detectar datos en absoluto, así que no se puede recoger datos de los sentidos para poner fin a la discusión.
La declaración del orador no se refiere principalmente al mundo externo sino a su mundo interno de las evaluaciones.

Cuestionar estas formas lingüísticas de la mala-formación, podemos:

(1) Chunk por las palabras más definidas de los estados intencionales y chunk de hasta las palabras virtud de-definidos. Esto evoca una representación más r ica
del significado de la persona (s) y referencia (s). Pídale a la persona para exten sional
evidencia de sus significados intencionales.

(2) Explora presuposiciones de una persona en sus términos no definidos. preguntó Ni ki.
"¿Qué tiene esto supone? ¿Qué has presuponía al afirmar esto? " esta les llega a poner su epistemología sobre la mesa.

4. Divide Verbal delirante (DEP)

Yo uso esta frase para resaltar la semántica (GS) Énfasis general en "Elementalismo." Korzybski dijo que a menudo damos la realidad como un todo y dividirlo de hasta en varias fracciones (en nuestra lenguajear) y luego olvidars e la "hoja de-territory"
Distinción El resultado: empezamos a tratar el "mapa" "elementos" que que hemos identificado como real y separada. Por lo tanto, "mente" y "cuerpo", c omo si

usted puede tener uno sin el otro. "Space" y "tiempo de." Citando a Einstein, Korzybski sugerido que en el territorio sólo tenemos un "espacio-tiempo" continuo y éste introdujo el campo de la mecánica cuántica. Sólo have "mente-cuerpo," "pensamientos-emociones,", etc

Korzybski señaló que a menudo damos la realidad como un todo y dividir

que en partes (en nuestro lenguajear) y luego se olvide de la "hoja de

-Territorio "distinción. El resultado: empezamos a tratar el "mapa"

elementos que hemos identificado como real y separado.

Palabras proporcionan una buena función ya que permiten a nosotros para clasificamos, separada, divisoria, y categorizar el flujo cada vez comunicada de procesos del mundo. Palabra dividir up, ordenar los a cabo, organizar, y la punctuate la flux de la realidad. Verbalmente (pero no en realidad) nos separamos el mundo por medio de nuestras ideas conceptuales. Por lenguajeo inevitablemente dicotomizar los ricos interconexión de la realidad. Esto crea "elementos" o pedazos de la realidad. Sin embargo,, a veces nos olvidamos de de que por lo que hemos sacrificados el territorio y comenzar para creer que el existen elementos como entidades separadas. Este Korzybski llamado "elementalismo."

En lenguaje hablamos de "cuerpo" y "mente", "emoción" y "intelecto" "Espacio" y "tiempo", etc El referente de estas palabras individuales no existen

en realidad como elementos separados. No pueden existir como elementos separados. Su existencia implica un proceso interconectado. Sólo podemos dividirlas en el nivel verbal, en pensar y hablar sobre las partes de estas cosas. En forma lingüística (forma conceptual mental) los tratamos como palabras separadas. Esto hace que sean "elementalista" y falso a los hechos que no representan con precisión Territorio.

Dado que no podemos en realidad, literalmente, o "emociones" muy separadas y "Intelecto", esta división estructural viola el organismo-como-un-todo generalización (p. 65). Así, con "cuerpo" y "alma", y otra conducta verbal splittings-por ellos que sólo confunden la comprensión, obstaculizan desarrollo, y crear ideas falsas a hecho. Una terminología elementalista asume una división tajante entre "mente" y "sentidos", "percept" y "Concepto", etc Para desafiar estas elementalisms:

(1) Dividir la división delirante Verbal. Cuando se captura elementalizing y la dicotomía en el lenguaje, se adhieren en guiones. Korzybski dijo esto proceso funcional nos permite conectarnos procesos integrales que sólo puede separar verbalmente. "Una pequeña rociada aquí y allá pueden ser de grave importancia semántica cuando se trata de simbolismo "(p. 289). Por lo tanto, el "tiempo-espacio", "cuerpo-mente", etc palabras organismo-como-un-todo proporcionar una representación que nos recuerdan la naturaleza sistémica de la

mundo. Nos recuerda la holística y procesos inseparables con
que tratamos.

(2) La pregunta elementalismo. "¿El X realmente está sola? Qué contexto
X ocurren dentro? Podemos hacer frente a X sin considerar Y o Z? "

5. O lo uno o términos y frases (EO)

Otra forma aristotélica de pensamiento involucrado visualización y lenguajeo
cosas en esto o términos, crean así dos valores de términos. Sin embargo, con la mayoría

cosas en el mundo, esto mapas otro falso a hecho distinción-dejando de lado
los centros que excluidos, continua, y tanto y perspectivas.

Cuando hacemos declaraciones redactadas en un-O cualquier formato, representamos
a
el territorio, y nos orientan a que la representación, como si sólo se ofrece
dos opciones de visualización, valorar y responder. Sin embargo, esto rara vez
representa fielmente la realidad.

Hemos creado una o la otra orientación y un conjunto de representaciones en
la psicología con la herencia clásica / medio ambiente, la naturaleza / crianza,
debate genética / aprendizaje. Sin embargo, estos conceptos de falso a hecho supon
e que nos
puede dividir características de un organismo de dos clases distintas: una, debido

a la herencia, la otra con el medio ambiente. Esto demuestra los excluidos
medio de la lógica aristotélica. Se excluye cualquier tipo de inter-accionalismo com
o
tercera posibilidad. Sin embargo, la experiencia humana, sin duda, surge de una
interacción
entre los genes y el medio ambiente entre inherente naturaleza cableada
y la disciplina que recibimos a lo largo del camino. Para desafiar a los siguien
tes:

(1) prueba de la realidad de la O lo uno o estructura. "¿Refleja esto una o la otr
a situación?
Puedo descubrir cualquier in-intermediarios, grises, u otras consideraciones que

pueden entrar en consideración e influir en mi representación de esta realidad? "

(2) Explorar la posibilidad de dos-Y. "Podíamos haber pasado por alto que en
alguna manera, en un marco más grande, o en diferentes contextos, tanto de estos a
parentemente
respuestas opuestas permanecen como verdaderas? ¿De qué manera podríamos considerar am
bos
opciones como precisa y útil? "

6. Pseudo-Words (PW)

Sin hacer referencia a las palabras (enmascaramiento Ruidos y hechizos-Marks)

Korzybski también llamó a estos "ruidos" (en el canal auditivo) y
"Correctores marcas" (en lo visual). Aquí nos encontramos con "mapas" lingüísticas, pe
ro

nada referencia. Nada existe en el mundo real o en el mundo de
lógica (existencia lógica) en que tales palabras pueden presentarse como verdaderos símbolos.

Cuando usamos palabras que en realidad se refieren a nada fuera de sí mismos, que simplemente hacer ruidos. ¿Qué diremos de "mapas" que aluden a no real territorio. Podemos encontrarlos interesante, incluso entretenido. Ciencia ficción

depende de tales! Pero vamos a encontrarlos útiles para transmitir exacta

información o orientarnos a la realidad? No. Existen como pseudopalabras.
Esto les hace difícil. Se parecen a las palabras, que suenan
Es decir, sin embargo, no hacen referencia a nada real, ya sea en el mundo de la

física o del mundo de significados y la comunicación. Estas referencias no
las palabras no tienen referente. Estos ruidos hechos con la boca o
marcas deletreado en papel sólo dan esa impresión.

¿Cómo saber la diferencia entre las palabras verdaderas y seudo? ¿Qué criterios usamos? Por definición, para un sonido o imagen para funcionar como un verdadero p alabra
debe funcionar como un símbolo que representa algo que no sea la propia. a la medida en que se representa, o hace referencia a, algo, que sirve como un verdad ero símbolo,
provoca representaciones internas y mentales "anclas" el referente. Si
no es así, simplemente se presenta como un ruido. Hace referencia a la nada. Antes de que un ruido o
imagen puede funcionar como un símbolo, algo debe "existir" (o realmente
lógicamente). Si no lo hace, entonces simplemente funciona como un ruido semántico, de ahí una
signo sin significado (p. 79

Antes de que un ruido (o una marca de inicio de sesión haciéndolo por escrito) puede existir como un símbolo,
debe existir algo. A continuación, el símbolo puede simbolizar que lo existente, proceso o concepto. En el lenguaje y el "conocimiento", existen dos tipos de existencias. Tenemos tanto la existencia física y la existencia lógica. Así unicornios

no existen en el mundo exterior de la naturaleza sin ayuda. No pertenecen a zoología. Cuando aplicamos la palabra unicornio en el campo de la zoología, que emplear un pseudo-palabras. Si empleamos la palabra en relación con
mitología o la fantasía humana-la palabra no tiene un referente y funciones significativa como un símbolo (pp 81-82).

Korzybski llama a esto una forma de fraude, ya que, literalmente, implica "el us o de
declaraciones falsas ". La palabra "calor" ilustra esto (Korzybski, p. 107).
Gramaticalmente, clasificamos el término "calor" como un sustantivo (sustantivo). Aún
físicos trabajaron durante siglos en busca de un poco de "sustancia", que haría corresponderá al sustantivo "calor". Nunca lo encontraron. No existe.
Hoy sabemos que no existe tal cosa como "el calor". "Calor" se refiere a un manifestación de la "energía" que se plantea como un proceso, o acción, entre
los procesos de. Un verbo o adverbio (termodinámico) representa con mayor exactitu d

el referente. Hoy reconocemos que no existe tal "sustancia" como "calor",
así hablamos del proceso de "termodinámica".

Lo que llamamos "calor" habla de nuestro sentido de la temperatura, el resultado
de
energía. "Heat" habla de una relación entre los fenómenos de movimiento.
Para usar esta palabra no hace referencia a una palabra se involucra en una ficc
ión lingüística
falso a los hechos. Con razón los científicos en busca de "calentar" encontrados
estar mal ajustados a la realidad. Aquí, el simbolismo verbal del lenguaje

no apunte a nada, no tenía referencia. Lingüísticamente, la palabra
engañosamente trazado un camino que llevó a la gente a un callejón sin salida.

Las formas verbales que no tienen significado, no hay referentes reales funciona
n como
pseudo-palabras, un mero mecanismo de nuestra simbología. Así que con corrector marc
as
(Ruidos que podemos deletrear). Tienen la apariencia de las palabras, pero
no debe considerarlos palabras ya no dicen nada en un contexto dado
(págs. 137-138). En la vida práctica, a menudo ni siquiera sospechamos colecciones d
e
ruidos (corrector marcas) como el funcionamiento sin sentido (p. 142).

Al darse cuenta de que muchas "palabras" no tienen ningún referente, sino que se u
tiliza como
pseudo-palabras lo que nos permite no inmediatamente "compramos en" palabras. Mu
c
encontrar absolutamente chocante tener "mapa" siempre confundido con "territorio
".
Sin embargo, una vez que hacemos esta distinción, vamos a desarrollar en breve una
nueva
respuesta automática a las palabras. Primero vamos a probar palabras para asegurar
se de que
como verdaderos símbolos. Para desafiar no hacen referencia a las palabras:

(1) prueba de la realidad de la referencia. Desafía pseudo-palabras haciendo refer
encia a ellos.
Fecha y hora de índice de los referentes. "Supongo que podría ver-oír-sentir esto, lo
que
voy a ver ni oír ni sentir? ¿A qué tipo o dimensión de la realidad que hace esta palabra

referencia

(2) Explorar la posibilidad de la palabra como una palabra no hace referencia. "
Podría
la palabra, término o frase no tienen referente real en la realidad, pero existen
como
ficción y el entendimiento construido? ¿Tiene esta referencia símbolo lingüístico
todo lo que tiene existencia real o lógica? "

{0}7.{/0} {1} {/1} Multi-ordinalidad (MO)

Estas nominalizaciones tienen otra cualidad, es decir, que representan términos
que no tienen ningún referente concreto, por lo que sólo un significado demasiado ge

neralizada y
El significado y el referente cambia según el nivel de abstracción o
Contexto. Estos se incluyen términos de valor infinito, por lo tanto varias ordina
l. Y
tienen una reflexividad para que podamos utilizarlos en sí mismos.

Palabras Multiordinal, implicando una supresión y generalización se muestran como
palabras que podemos utilizar en muchos diversos niveles de abstracción, de ahí
multi-ordinal. Algunos existen como lo multiordinal en la naturaleza que funcion
an como
un término infinito valor. Estos existen como una de las condiciones más comunes que

utilizar en la vida.

"La humanidad, la ciencia, las matemáticas, el hombre, la educación, la ética, la políti
ca, la religión,
cordura, locura, hierro, madera, manzana, objeto, etc " Los usamos no como un va
lioso

términos de las constantes de algún tipo, pero como términos con intrínsecamente infinit
a de valor
o referentes variables (pp.138-139, 433).

La mayoría de nuestros términos constan de nombres para los estadios infinita con va
lores de procesos
con un contenido variable, por lo tanto varias ordinal en la naturaleza. Represe
ntan
Las variables de valor infinito y, en principio, no existen ni como verdadera ni
 falsa, sino
ambigüedad en el significado. Considere la posibilidad de "amor" como multiordinal
. Para desafiar
de estas ".

(1) Utilice coordenadas. Utilizando coordenadas nos permite asignar valores únicos

a la variable (p. 139. Podemos identificar a tiempo las coordenadas o el espacio

coordenadas para contextualizar el referente específico. Si una palabra o frase
expresa ambigüedad, tenemos que contextualizar el nivel de abstracción.
Esto hace que la palabra multiordinal específica-evitando que se
restante ambigua. Estas palabras aparecen con frecuencia como nominalizaciones.
Cuando lo hacen, simplemente de-nominalize ellos mediante la recuperación de la
verbo oculto o proceso (p. 208

(2) Chunk a los referentes específicos de cada nivel de abstracción.

Aquí se ayuda a desarrollar un conjunto conductista y funcional de las palabras pa
ra
Mapa Nuestra resúmenes con descripciones específicas. Lenguaje descriptivo
ordenar los sucesos en el nivel de los objetivos en términos sensoriales basados en
(pág. 264 Palabras funcionales nos permiten traducir los procesos dinámicos
en formas estáticas y los procesos estáticos en formularios dinámicos.

(3) Compruebe la reflexividad. ¿Se puede auto-reflexiva convertir la palabra de nu
evo en

. Esto proporciona una buena prueba para múltiples ordinalidad. Como distinguimos palabras de varias ordinales como aquellos términos que pueden funcionar en muchos niveles de abstracción, esto nos permite reconocer su naturaleza y la forma en que función en nuestro lenguajear. ¿Se puede pasar a otro nivel y seguir utilizando El término Esta cuestión pone a prueba para multiordinality. "¿Amas a alguien. ¿Amas a amarlos? ¿Usted ama el amor el amor? " Si ... usted tiene un prejuicio? ¿Qué pasa con un prejuicio contra los prejuicios? " "Lo que la ciencia se relaciona con esto?" "¿También tiene una ciencia de la science Esta prueba reflexividad no funcionará con no multi-ordinal palabras "¡Qué hermoso árbol!" "Supongamos que tenemos un árbol de ese árbol?"

8. Personalización

Señalo esto desde el campo de la Terapia Cognitiva y TREC, Beck (1976) y Ellis (1979) Listas de quienes crearon las distorsiones cognitivas que rigen la forma en que filtrar la información y percibir el mundo.

Dos distinciones de la lista de distorsiones cognitivas que no parecen caer en el Meta-modelo implican: "personalizar" y "emotionalizing." Una persona que usa estas distorsiones cognitivas vería, escuchar y responder a información, eventos, palabras, etc, como si todo lo que ocurre ahí fuera lo hace de una forma "personal" como una afirmación o una reflexión sobre la persona. En la per sonalización, una persona cree que son responsables de las situaciones externas para los cuales no podrían ser responsables. Entonces ellos saltarían a la conclusión de que, si así lo perciben las cosas, deben sentirse de cierta manera (Emoción a la misma). En el razonamiento emocional, una persona cree que debido a que sienten una emoción negativa, debe existir una negativa correspondiente situación externa.

Emotionalizing se refiere a la utilización de las propias emociones de recogida y tratamiento información De ese modo más de-valores "emociones" y trata las propias emociones com o un mecanismo de recopilación de información, más que un reflejo de los valores de uno como uno percibe las cosas. En emotionalizing, una persona reacciona a las cosas subj etivamente. Personalizar refiere a percibir las cosas, especialmente las acciones de los demás , como dirigido específicamente hacia uno mismo como un ataque a su persona. Se refiere a percibir el mundo a través de filtros egocéntricas que pase lo que pase se refiere a, habla de, y las referencias a sí mismo.

Estas formas de ver cosas surgen, al igual que la identificación, de la forma en q ue un trabajo de la mente del niño a temprana edad-egocéntrica de ver el mundo en términos de sí mismo, en el supuesto que el mundo gira alrededor del mismo, y que la mayoría de la comunicación y los eventos de los demás dice algo personal para nosotros o de nosotros. Lo

obras de la suposición de que si reconozco algo, tengo que
asociar emocionalmente en él.

Esta personalización / emotionalizing shows en idioma en el personal
pronombres (yo, mi, mío), palabras que indican uno mismo, y en formatos implícitas.

"Tom de hacer mucho ruido porque está enojado conmigo."

Cuando alguien dice: "Linda me está ignorando" se han centrado de forma selectiva
en las cosas (también descontar y filtrado negativamente) que les invitan a
personalizar. Si podemos entonces preguntar lo que eso significa para la persona
, podrían
decir: "1 nunca tiene amigos». En esta declaración de causa-efecto,
participan algunos cuantificadores universales ("nunca", "todo"), también tenemos
otra personalización, junto con la bola de cristal de la mente-lectura del univers
o!

¿Qué significa?
"Esto significa que estoy solo."

Personalizar no sólo alimenta la autocompasión, sino también "el síndrome de derechos"
así como la orientación de la personalidad antisocial. Joe normalmente termina el tr
abajo por
la captura de una copa con los chicos y luego a casa. Si se da cuenta de que la
los niños siguen jugando afuera o ver la televisión, su primer pensamiento se dirige
,
"No les importa que yo he estado trabajando duro todo el día." Si llega tarde (y
no llama) y Becky ha limpiado la cocina, piensa de forma automática,
"Esa zorra no fija una comida decente para mí." Si se enfrenta a ella con
que (!), y ella no respondió de inmediato, piensa, "Ella está haciendo caso omiso de

ME, . ¿Cómo se atreve! "

Para desafiar una personalización:

1) Investigar sobre la forma en que la persona sabe tratarlo como personal en lu
gar de
impersonal. "¿Cómo sabes que Linda está ignorando intencionadamente
usted y lo hace con el fin de enviar un mensaje? "

2) Explorar otras posibilidades. "Si Linda estaba preocupado, ¿cómo
Qué le dirías a la diferencia? "

3) Ir meta de explorar la personalización como un posible MetaFrame habitual.
"¿Usted suele leer el comportamiento o las palabras de los otros como diciendo
algo acerca de ti? ¿Tiendes a ser sensibles a ti mismo
de esas cosas? "

{0}9.{/0}{1} {/1} Metáforas / Metaphoring

Si nos fijamos en el idioma tanto a nivel de las palabras individuales como decl
araciones,
encontramos metáforas en todas partes. Ellos se esconden en las esquinas. A menudo

visítenos como ángeles sin saberlo. En otras ocasiones, tenemos que fumar fuera. May

ormente,
idioma, al parecer, opera a través de la estructura de las metáforas. De hecho, algunos teóricos han propuesto que todos los idiomas se reduce a la metáfora. En cualquier caso, la metáfora parece funcionar como una parte esencial de la form a en que
conceptualizar, comparamos lo que sabemos con lo que buscamos conocer y entender.

Lakoff y Johnson (1980) ver metáfora como un proceso básico para estructurar co Su teoría es que las estructuras conceptuales concretos constituyen la base para el pensamiento abstracto / hablar.

"Somos conscientes de experiencia metafóricamente cuando usamos una Gestalt de un dominio de la experiencia a la experiencia estructura en otro dominio. "(p. 230%

En consecuencia, en el pensamiento, la percepción, la comprensión, y hablando que constantemente encontrar, crear y usar metáforas de una experiencia de "hacer

sentido "de otro. El carácter fundamental de la metáfora "es la comprensión y experimentar un tipo de cosa en términos de otra. "

Comunicación analógica incluye metáforas, analogías, símiles, historias, y una gran cantidad de otros tipos de formas de lenguaje figurado. Tal lenguaje connota e indirectamente implica más que denota. Tal lenguaje Comunicación dota con menos franqueza, mayor complejidad y ambigüedad, y la evocación más emocional. En él se describe más el lenguaje de el poeta de los científicos de. Digo "más" porque los científicos también utilizan metáfora constante, pero más como un fin en sí mismo, por su belleza y encanto. Para llegar a ser sensibles al nivel metafórico y el uso del lenguaje, necesitamos

a pensar en términos de analogías y relaciones análogas. ¿Qué término, frases e incluso párrafos implican ni sugieren algunos metafórica relación? ¿Qué metáforas no utilizar el altavoz para estructurar su pensamiento y el encuadre?

¿Qué metáforas se presentan en el siguiente? "Lo que usted dice no es defendible." "Ella atacó el punto más débil en su línea de argumentos." "Sus críticas estaban justo en el blanco ". "Ellos derribaron todos mis argumentos." Puesto qu e el
marco general de referencia implica conflictos, batalla, guerra, podemos identif icar
tales como las metáforas que operan aquí. Los altavoces comparar análoga el intercambio de comunicación a los soldados que luchan por ganar una guerra. ¡Qué gr ande
esto difiere de otra posible metáfora. "Discutir con él es como un bailar "Bailamos alrededor del tema central durante mucho tiempo." "La movimientos de nuestros sentidos giraban alrededor sin un patrón en un primer mome nto ".

Las metáforas funcionan como supuestos en que normalmente experimentamos ellos en meta-niveles. Esto hace que sean mayormente inconsciente. Así que cuando Alguien dice: "Ahora me siento como que estoy en alguna parte," no puede incluso

notar el "viaje" metáfora de viajar, aventura, etc "Eso fue

por encima de mi cabeza ", sugiere un" espacio "metáfora de las ideas y entendimie
ntos.

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿Por qué decimos que el Meta-modelo funciona como "el corazón de la
Magia ¿Cómo hace esto?

2. Sin referirse de nuevo, la lista de los trece distinciones del Meta-modelo.

3. ¿De dónde Bandler y Grinder obtener el Meta-modelo? Anote la influencia
y los factores que contribuyen.

4. ¿Cómo se explica el Meta-modelo cuando alguien le pregunta al respecto?

5. Nombre del modelado en tres o procesos de mapeo.

6. Describe "el test de la carretilla" que usamos para nominalizaciones.

{0}7.{/0} {1} {/1} ¿Qué distinciones adicionales Michael Hall ha añadido a la M
etamodel
de Korzybski?

Lingüística hoy

Grinder y Bandler originalmente desarrollaron el Meta-modelo de la
patrones de lenguaje que escuchan y modelados de Perls y Satir y luego
después de Erickson. Y lo hicieron con las herramientas de Transformación
Gramática (TG), de ahí el largo apéndice sobre TG en su primer libro, The
Estructura de la Magia. Incluso señalaron en una de sus notas al pie el nuevo desa
rrollo
en TG de la semántica generativa (p. 109, nota 6).

En realidad, antes de su publicación 1975, TG ha sufrido lo que Harris
(1994) más tarde llamado La Guerra de Lingüística. Allí se detallan primero las guerras
dentro del campo de la lingüística, la aparición de diversas "escuelas" de pensamiento

dentro de TG, y, finalmente, la "muerte" de la interpretativa, tanto de Chomsky
Modelo de gramática (1957,1965) y la semántica generativa de Lakoff.

Lakoff (1987) explicó más tarde por qué TG fracasó como modelo lingüístico en términos
de la diferencia filosófica entre un ModelDriven matemático formal
los procesos y la forma en que en realidad piensan y procesan la información.
Antes que él y otros (McCawley, Ross, etc) había tomado Noam Chomsky
visión original de la última instancia, la búsqueda de sentido en las bases de la
Estructura profunda y comenzó a empujar en esa dirección. Sin embargo, cuanto más se
se movió en esa dirección, más Chomsky dio marcha atrás, se lanzó al ataque,
y en última instancia reformuló TG para que eliminó la estructura profunda como
dispositivo explicativa por completo. Cada vez que trataba de explicar toda la
transformacional gobierna solamente en términos de dispositivos de estructura de s
uperficie.

Como TG-como un modelo lingüístico-se hizo cada vez más problemática,
finalmente, dio paso, al igual que la semántica generativa, con otras teorías y
modelos. En la década de 1990 (1985) gramática espacial de Fauconnier que designa

espacio mental y el trabajo de dos volúmenes extensa de Langacker (1987, 1991) sobre los fundamentos de la gramática cognitiva, junto con otros, comenzó a predominar en el campo.

¿De dónde viene todo esto a la PNL y el Meta-modelo? Para plantear esta cuestión tenemos que pedir varias otras preguntas:

• ¿Cuánto cuesta el Meta-modelo depende de TG?

• ¿En qué medida el Meta-modelo necesita la profunda y superficial Estructura de formato de TG?

En el desarrollo de la Meta-model, Bandler y Grinder obviamente dependían sobre TG principalmente por su terminología. A partir de ese campo que trajeron y comenzó a utilizar "operadores modales, nominalizaciones, universales", etc

El Meta-Modelo - Extended
Patrones / diferencias de respuesta / desafíos

Predicciones / resultados

1. Identificación (Id.)
"Él es un demócrata."

"Es un idiota."

Cómo concretamente se identificarse con el término "Demócrata?" ¿De qué manera? ¿Sobre qué base puede hacer evaluar su uso del término Idiota...

Recupera el proceso de identificación o predicción. Invita un para crear nuevos generalizaciones.

2. Palabras estáticas (SW)
"La ciencia dice que ..."

Lo que la ciencia específicamente? Ciencia de acuerdo con cuya modelo o teoría? Ciencias de la qué hora?

Recupera el borrado Detalles

3. Más / Menos Definido Condiciones (O / U)
"Me casé con él porque me pensó que sería un buen marido ".

¿Qué comportamientos y
respuestas harían una
Marido "bueno" para usted?
¿Qué referencias Cómo se utiliza
la palabra "marido?"

Recupera la
hechos extensionales
acerca de los términos utilizados.

4. Delirante Divide Verbal

(DVS)

"Mi mente no tiene nada que ver

con esta depresión ".

¿Cómo puede tener la "mente"
además de "cuerpo" o "cuerpo"
además de "la mente?"

Recupera la escisión que
alguien ha creado
verbal en el lenguaje.

5. O lo uno o Phrases (EO)
"Si no hago esto
relación de trabajo, se demuestra mi
incompetencia ".

Así que usted no tiene otra
alternativa excepto totales
. No se puede
imaginar intermedia
pasos o etapas?

Recupera la
continuum eliminada por
el O-O
.

6. Pseudo-Words (PW)
"Y eso lo hace un
No

¿Qué quiere decir con "fracaso"
como una palabra que modifica una
Persona

Retos un mapa que
usa palabras que tienen
ningún referente real.

{0}7.{/0} {1} {/1} Multi-ordinalidad (M)
"¿Qué piensa usted de su
self

¿En qué nivel de abstracción

te refieres a la "auto?" Self.
puede tener muchos diferentes
significados, dependiendo
contexto y uso, ¿cómo
que dices en serio?

Recupera el nivel de
abstracción que el
opera altavoz
desde. Especifica el
contexto y el orden.

8. Personalización (Per.)
"Lo hace sólo para irritar
ME, .

¿Cómo sabes su
inten ¿Cómo sabes
tomar estas acciones en un
forma personal?

Desafíos proceso de
personalización.

{0}9.{/0}{1} {/1} Metáforas (Mp)
"Eso me recuerda el tiempo
cuando se John. . . "

¿Cómo se relaciona esta historia con al
el punto que desea hacer?

Recupera la
isomorfo
relación entre
la historia y la
conceptos de persona.

Lo suficientemente interesante, sin embargo, que el modelo desarrollado, ellos (
y especialmente
sus discípulos iniciales) se movieron más y más lejos de la utilización de
dichos términos en TG. De hecho, ningún autor posterior nunca repitió la TG
apéndice y no formador de PNL vez pasamos más tiempo en la enseñanza significativa
Gramática Transformacional como tal.

De hecho, algunas de las confusiones que Chomsky llevó a abandonar el uso de
«Estructura Profunda" en lingüística se produjo en el campo de la PNL. Estos giraban
alrededor de las conexiones de "profunda", que significa una mayor o más important
e
"Significado". Este uso comenzó a aparecer en alguna literatura PNL. Y además...
esto pone de relieve lo que el Meta-modelo depende upon-a saber, una logicalleve
l
sistema.

No es de extrañar, Alfred Korzybski (1933,1994) ofrece precisamente eso en su
modelo de los "niveles de abstracción». Él construyó esto desde sus estudios de

neurología y se refiere al hecho de que el sistema nervioso abstrae primero en el nivel de receptor sensorial, transformando así las manifestaciones de la energía de el mundo en varias traducciones neurológicos. Pero el sistema nervioso no se detiene ahí. A continuación, se abstrae de nuevo desde la activación de las célula s al final receptores, ya que transforma y transmuta esas formas "información" en impulsos bio-eléctricos que envía al centro nervioso central y el cerebro. Siguiente Los resúmenes de estos productos, ya que traduce los impulsos utilizando

diversos productos químicos neuro-transmisor, y así están las cosas.

El Meta-modelo supone este tipo de niveles de abstracción-que lo que decir, en nuestras expresiones superficiales surge de "abstracción", resumir y sintetizar en un nivel inferior, etc En este sentido, el Meta-modelo no tiene un

matrimonio con TG de sólo una aventura. En la aventura, sólo se apropió de la lenguaje de la lingüística y la idea de los niveles de procesamiento de la información .

En Gramática Cognitiva hoy vemos nuevos desarrollos que se ajustan a la realidad Modelo de la PNL de las representaciones, los niveles lógicos, marcos y contextos mucho mejor que TG he hecho. En (1991) la obra de Langacker, imagen, metáfora, y Concepto, habla interna que representa la información / idioma términos de "imágenes mentales", metáforas, y las categorías conceptuales o Necesidades Para una descripción más completa de este tema, vea Michael Hall (1998) Los Secretos de la Magia.

Capítulo 9

Parte I La hipnosis

La Naturaleza Misunderstood
De los llamados "hipnosis"

Usando lenguaje para crear neurolingüística Realidades "

Lo que puede esperar de aprender en este capítulo:

• ¿Qué significa realmente la hipnosis

• ¿Cómo funciona la hipnosis en su núcleo

• Una serie de trances cotidianos que todos experimentamos

• Cómo acceder y anclar los estados hipnóticos

• Capacitar a las cosas que podemos hacer con la hipnosis

Un hipnotizador hipnotiza por ... diciendo palabras.
Bastante increíble, ¿no te parece?

Anteriormente, se dio a entender que las funciones de "hipnosis" como una forma de comunicación y un estado que surge a partir de un cierto tipo de procesamiento del lenguaje. ¿C

uanto
queremos decir con eso? En este capítulo, vamos a definir lo que entendemos por es te término
y ofrecer algunas interpretaciones del fenómeno.

Definición de la hipnosis

Cuando finalmente se reducen lo que un hipnotizador realmente hace, ¿qué hacemos tener? ¿Qué medio de no utilizar un hipnotizador para afectar las mentes-emociones, cuerpos y sistemas nerviosos de los que colaboran con el proceso? Ellos Simplemente dicen palabras. Piensa en eso. Un hipnotizador hipnotiza por ... dic iendo palabras.
Bastante increíble, ¿no te parece? "Sólo decir palabras." Entonces, ¿cómo funciona eso trabajar? ¿Cómo puede el dicho de las palabras "hipnotizar?"

Como definición más formal, "hipnosis"
literalmente significa "sueño" y se refiere a "ser
dormido con el mundo exterior ", porque una persona
se ha centrado totalmente en algo en su
dentro del mundo. Se han centrado hacia el interior
en algún recuerdo, idea, pensamiento, representación,
sentimiento, persona, etc Sin embargo, esta definición
mal identifica la experiencia, y ha llevado
a muchos malentendidos. En él se describen las cosas con precisión sólo a este
medida: a alguien viendo la persona hipnotizada desde el exterior, a menudo
se parece a La persona ha entrado en una especie de sueño. La persona parece
han entrado en un estado de trance que significa, que no parecen presentes, pero
 fuera
en otro lugar, perdido en sus pensamientos, zonificada a cabo. Cuando esto suced e en
la vida cotidiana, agitamos la mano delante de su cara y decir: "¿Hola?
Hay alguien en casa? " "Tierra de John!"

Pero esto describe sólo parcialmente la experiencia. Cuando alguien va a
algún viaje interior en sus pensamientos-y "espaciar" los estímulos externos
(La experiencia "hipnosis"), en el interior-en su sentido y la sensación del
experiencia-que parecen más despierto y más vivo y más en control de
mismos que nunca.

Tal vez la palabra "trance" trabaja un poco más útil. Habla sobre el
"Transición" que hagamos de un estado de ánimo a otro.
Los profesionales de la comunicación, psicólogos y hipnotizadores han distinguido
una docena de diferentes tipos de estados mentales que a veces llamamos
"El estado hipnótico." Por ejemplo, considere el trance carretera. I (MH)
siempre en trance cuando conduzco las 430 millas a través del estado de Kansas en
Interstate 70. Nunca puedo estar lo suficientemente alerta, tanto en la concienc ia sensorial
(Hasta el momento), que no "ir por dentro" y visitar los lugares más interesantes en
mi mente.

Antes de ir más lejos que pedimos que ponga todas sus asociaciones anteriores,
definiciones y experiencias con estos términos en espera. Usted puede tener todos
los anclado a cosas tales como el ocultismo, la manipulación de la mente, viajes d e drogas,

teatralidad fase, etc Estos vínculos desinformados sólo le mantendrá
ignorante sobre el verdadero significado de "hipnosis", como una forma de comuni cación
y la conciencia humana, como veremos.

Tenga la seguridad de que también los significados que damos a estos términos y nues tro uso de
los términos de ninguna manera tienen alguna relación con ese tipo de ideas populare s.
Si te gusta usar más cómodo, el lenguaje cotidiano de estos conceptos,
puede utilizar uno de ellos como un sustituto: "no prestar atención"

En una definición más formal,

"Hipnosis" significa literalmente

"Dormir" y se refiere a "ser

dormido con el mundo exterior "

porque una persona tiene totalmente

centrado en algo en su

dentro del mundo.

"Soñar despierto", "ocaso antes de ir dentro y fuera de sueño todas las noches y
mañana "," perdido en sus pensamientos profundos ", o" dentro de la concentración. "

Asimismo, en la PNL, no utilizamos inducciones hipnóticas formales. Más bien de mane ra informal
utilizar la búsqueda trans-derivativo naturales (TDS, consulte el Capítulo Trece)
los procesos de transición que se producen cuando la mente humana hace que el sent ido del
id Esto significa que la cuenta de un listener "va siempre e inevitablemente,
dentro "y utiliza su lógica almacenada (aprendizajes, historia y vivencias) para
dar sentido a las cosas. La hipnosis como tal, no tiene por qué funcionar en
oposición a la razón o el control volitivo. En realidad, se accede así!

El valor de todo esto? Una vez que entendamos la verdadera naturaleza de un hipnót ico
trance vamos a empezar a darse cuenta de cómo la gente naturalmente usan destructi vamente a
crear problemas disfuncionales. Decimos que una persona "no está pensando,"
"Parece bajo un hechizo", "actuar como si fuera de control", "se ha vuelto loco"
, como se
compulsivamente actuar en contra de sus propios valores. En otros palabras, una gran cantidad de
nuestro trabajo con "trance" y "hipnosis" implicará unir a las personas
(Nosotros incluidos!) de edad trance estados-de-hipnotizante!

Médicamente hablando, hipnótico

trance se produce durante el

nivel theta del sueño cuando nuestro

cerebro neurotransmisor

químico acetilcolina

domina en vez de

norepinefrina.

Médicamente hablando, el trance hipnótico se produce
en el nivel theta del sueño cuando nuestro
cerebro neurotransmisor acetilcolina
domina en vez de la norepinefrina.
Cuando esto sucede, tendemos a pagar
más atención a la información interna de
patrones almacenados en el cerebro, tales como
recuerdos, en vez de la información sensorial de la
medio ambiente. Mucha gente por lo general dicen que sus imágenes visuales son
más vivo, y que tienen una disminución de la capacidad para dirigir su atención,
como la mayoría de las personas suelen informar cuando están soñando.

Una investigación más reciente acerca de cómo hacerse cargo de uno de los sueños y de cómo

para inducir sueños lúcidos, así como los estudios antropológicos de las culturas
que puso mucho énfasis en los sueños, sugiere que el sentido subjetivo de la
tener menos capacidad de atención directa puede indicar simplemente la falta de
formación, no algún rasgo innato. Obviamente, la gente puede mal uso y abuso
todos los modelos de gran alcance, visión y tecnología (humanos o mecánicos). Aún
el abuso de un elemento no, en y por sí misma, argumentan en contra de un uso adec
uado de la misma.

Una vez definida la hipnosis como una experiencia de trance, debemos hacer una
advertencia de que casi todo lo que vemos en la televisión y en las películas
acerca de la hipnosis no representa con precisión en absoluto. Claro, que lo convi
erte en un
gran historia. Y puede asustar a la gente acerca de alguien "que controla
su mente ", o hacer que hagan cosas en contra de su voluntad. Pero ninguno de

que representa algo real acerca de la hipnosis. Se encuentra a la altura de la
nave Enterprise ir más allá de la velocidad de la luz, warp-1 a
warp-9. Pura ciencia ficción!

Podemos decir lo mismo de "hipnosis" -
entretenimiento, puro y simple. Mas...
existen todo tipo de trucos que facilitan
ese tipo de prestidigitación mental y visual de
mano que crean ilusiones y percepciones erróneas.
La verdad acerca de lo que el estado hipnótico puede y no puede hacer hervir
reduce a esto: no podemos hacer que la gente hace cualquier cosa con la hipnosis
que viola su
la moral o los valores. Simplemente no funciona de esa manera! En los últimos años,
científica
experimentos sobre hipnosis han tratado de descubrir los límites de sugerencias

y "control". hipnótica Los resultados indican que la hipnosis sólo hace
no funciona de una manera que supera a la conciencia humana. Milton Erickson
comentó una vez que si podemos controlar a la gente a través de la hipnosis mucho me nos
existirían los enfermos y neuróticos! No se puede hacer que hagan cosas
contra su voluntad, ni siquiera a mejorar! Hipnotismo simplemente nos permite
centrarse en algo importante a la exclusión de la poco importante.

¿Qué puede hacer el fenómeno de la "hipnosis"? ¿Qué valor tiene?
En primer lugar podemos utilizar diversos estados de trance que nos permitan act ivar nuestra innata
poderes y fuerzas de la mente y el cuerpo. Debido a que la experiencia puede fac ilitar
mayor concentración mental (de hecho, esto caracteriza principalmente el hipnótico
estado), podemos usar este alto nivel de enfoque hacia el interior y la concentr ación de
activar nuestros recursos. La hipnosis simplemente describe una meditación intensa

Estado en el que toda nuestra mente se centra en una cosa. Funciona como un esta do
en el que una persona puede decir: "Una cosa hago ..." Esto lo vemos ejemplifica do
cuando un atleta "psique" ellos mismos antes de un evento.

Utilizando nuestro potencial innato, podemos acceder a las fuerzas de curación en el cuerpo,
ralentizar la respiración y el ritmo cardíaco, disminuir nuestra sangrado, reducir e l dolor y
muchas otras cosas que normalmente (en nuestro estado de vigilia normal) no pode mos
Si ... No existe nada místico, mágico u oculto sobre esto. Simplemente
describe una de las formas existentes que nosotros humanos de "maravilla y
maravillosamente hecho ".

Así "hipnosis" se refiere a un proceso natural de la conciencia que se produce
todos los días para todos. Cuando la conciencia deja de ver-oír-andfeel
que existe inmediatamente presente en nuestro entorno externo, tenemos
"Trance" (transición) hacia afuera y ido a otro lugar, en algunos internos,
estado de trance. Podemos estar "pensando profundamente", centrándose en algo
importante, simplemente para relajarse nuestra mente, meditando, orando, "sin pe nsar en
nada en particular, "soñar despierto, etc puede haber ido dentro de nuestro

No podemos hacer que las personas hagan

nada con la hipnosis que

viola su moral o

valores.

mente para crear una visión de lo que queremos lograr en algún momento del
futuro.

El hecho de que rara vez etiquetamos tales estados como "hipnótica" sólo sirve para

ciegos
nosotros a la regularidad y la uniformidad de esta experiencia. También nos ciega
a
la facilidad y rapidez que vayamos dentro y fuera de los estados alterados.

Un uso saludable y mejorar

de la hipnosis faculta a uno

a sentirse más en control de

uno mismo, no menos.

La desinformación del paradigma erróneo
dice que en la hipnosis otra persona
"Controla" su mente. No Nada podía
presentarse como más lejos de la verdad. De hecho, la
ocurre lo contrario. Muchos de los que la primera experiencia
el trance de descuento Estado como no la hipnosis
por esa misma razón. "Pero me acuerdo de todo lo que yo pensaba y sentía." "Yo
sentido tan centrado y tanto en control de mi experimentando ". Una sana y
la mejora de uso de hipnosis permite a uno sentirse más en control de sí mismo, no
Menos efectivo en margenes subgingivales

En la hipnosis, siempre se puede resistir. Puede resistir tanto como puedas en e
l
estado de vigilia. Puede resistir la inducción. También puede resistir específica
instrucciones o sugerencias que no se ajustan para usted. De hecho, la gente sie
mpre
en última instancia, descubren que cuando algo no encaja, hace que se
romper Estado y "salir".

Este estallar fuera del estado, esta ruptura del estado, también explica por qué la
mayoría
la comunicación diaria que implica un carácter hipnótico es de muy mala
calidad a la misma. Lo empeora pasos o partidos de la realidad del individuo y a
sí
mal mantiene el estado hipnótico. Esto describe con precisión lo que un buen
hipnotizador aprende a hacer. De la comunicación hipnótico cotidiana que
ocurre, los destinatarios de nuestras palabras reciben una mezcla de las palabra
s que se ajustan y
aquellos que no lo hacen. Cuando continuamente nos desajuste su realidad interna
 del
valores, creencias, costumbres, etc, que se salgan de ese estado.

La hipnosis nos abre a

nuevos aprendizajes y nuevas

formulaciones

El estado hipnótico trabaja poderosamente
nos permiten manejar la conciencia, ya que
nos permite acceder a más receptivo y
estados sugestionables. ¿Qué valor tiene esto
Sirva. Al acceder a un estado cómodo y relajado y pasar a una
estado más receptivo a las ideas y sugerencias, que nos abre a nuevos aprendizajes

y las nuevas formulaciones. Nos sentimos más altamente sensible y abierta a la
las ideas que queremos ejecutar nuestros programas. Nos permite ir más allá de nuest

ra
defensas propias, barreras y limitaciones! Esto entonces nos permite programar e
n
las ideas, afirmaciones e incluso creencias que desea instalar. Nos gustan

pensar en él como simplemente otro cambio de herramienta para la renovación de la me
nte para que
podemos transformar la "personalidad".

Dr. Ernest Rossi (1988) escribió:

"La persona hipnotizada sigue siendo la misma persona. Su comportamiento se ve a
lterado por
el estado de trance, pero aún así, que el comportamiento alterado deriva de las expe
riencias de la vida
del paciente y no por parte del terapeuta. A lo sumo, el terapeuta puede
influir sólo la forma de auto-expresión.

"La inducción y el mantenimiento de un estado de trance sirven para proporcionar u
na psicológica especial
estado en el que los pacientes pueden volver a asociar y reorganizar su interior

complejidades psicológicas y utilizar sus propias capacidades de una manera en
acuerdo con su propia vida la experiencia. La hipnosis no cambia a las personas,
 ni
Cómo se altera su vida experiencial pasado. Sirve para que puedan aprender más
de sí mismos y de expresarse de forma más adecuada. "(pp. $14.15

Así que el significado de "hipnosis" se refiere a un "estado similar al sueño" de un
a intensa y
fuerte enfoque hacia el interior creado principalmente por las palabras que indu
cen trance. de estas ".
palabras nos envían hacia adentro para que vamos en un TDS (búsqueda de trans-deriva
tivo)
de sentido. Así, el poder de las palabras en última instancia (y sólo) surge de nuestr
a
atribución de significado para ellos. Esto lo hacemos "ir hacia adentro" a nuestro
 interior
"Biblioteca de referencias" que hemos construido en los últimos años en nuestro
Archivos "memoria" donde CÓDIGO nuestro entendimiento, valores, creencias, etc Tod
os
esto simplemente describe uno de los poderes dentro de la personalidad, el poder

atribuir significado a las cosas y tener un mundo interno-también un signo de
"Espíritu" en nuestra personalidad.

La mente consciente / inconsciente

Gran parte de la PNL, y especialmente a los procesos de línea de tiempo, requiere
que tengamos una
conocimiento sobre nuestras "partes" y que parte de la mente que llamamos trabaj
o
"La mente inconsciente." (Una vez más, recuerde, esto sólo nos ofrece una manera de
hablar de los procesos y fenómenos de "mapa", no el "territorio"!)

A veces se utiliza el término "partes" para referirse al deseado e incontrolable comportamientos y la neurología que produce estos comportamientos. Tal "Parte (s)" en gran parte como resultado de la experiencia emocional significati vo (s) of Pain-
(SEEP). ¿Cómo se relaciona esto con "la mente inconsciente?" Antes proceder, queremos ofrecer una discusión sobre esto y cómo se relaciona con el proceso de "trance". Una vez más, no tratan estos conceptos (consciente, incons ciente,
trance, hipnosis) como "cosas" o como literales. Las usamos accommodatively porque las hemos encontrado que es útil, sólo cuando encontremos hablando sobre el sol "creciente" y "ajuste" tan útil. Sabemos mejor que eso!

Hipnosis Parte I: La Naturaleza Incomprendido de los llamados "hipnosis"

Hemos salido de la Edad Media, no compramos el ptolemaico
Modelo del Universo-y sin embargo, seguimos hablando de la salida del sol y . Lo hacemos accommodatively. Desde nuestro punto de vista "en el planeta", la términos funcionan. Así que con estos otros términos.

El diccionario define la conciencia como "tener conciencia de la propia de uno existencia y el medio ambiente ". Esto concuerda con el uso de la palabra. Utili zamos
conciencia para hacer referencia a nuestra conciencia de estímulo interno o extern o.
Alrededor de dos millones de bits de información por segundo entran en el ser huma no
sistema nervioso. Para mantener la cordura, nuestra mente filtra la mayor parte del este
estímulos Miller (1956) descubrió que por lo general sólo podemos manejar siete más o menos dos bits de información a la vez.

Para ilustrar cómo borramos más información, darse cuenta de que hace un momento usted había borrado su conciencia de su dedo gordo dientes frontal, etc Esto demue stra
una distinción entre lo que conscientemente podemos mantener la conciencia y ¿cuánto más se encuentra en nuestra mente inconsciente.

Imagina toda tu mente como una habitación. La parte que se experimenta como "Consciente" representa una linterna que brilla en este cuarto oscuro. Como uste d brilla
en las cosas en esa habitación, que ve y hacer tomar conciencia de su contenido, p or lo
con nuestro conocimiento consciente. Vemos, en cualquier momento en el tiempo, sól o una pequeña
parte de lo que sabemos. Describimos nuestra conciencia como la física proceso neurológico por lo que podemos ver, oír y conocer y por lo tanto, elegir. Obviamente, las palabras de la conciencia y la inconsciencia sólo existen como
metáforas. No podemos ubicar en el cerebro. Estas palabras nos permiten hablar de las funciones del cerebro, y no sustancias reales. "El" mapa "no es el

'Territorio' "-nunca!

Conciencia en PNL describe nuestro nivel de conciencia de que el código en el sistema de rep. Un artículo en la memoria se representa en una combinación de imágenes, sonidos, sensaciones, sabores, olores y palabras. Tales representaciones

mover a la conciencia cuando una señal o estímulo cruza nuestra conciencia
crítico. Cuando un estímulo externo o interno estimula una memoria, la
la memoria se mueve a la conciencia a través de alguna modalidad. La interacción
entre la intensidad del estímulo externo y el interno neurológica
estado determina si es o no una representación se hace consciente. Nosotros
por lo tanto, asumir que nuestro sistema principal representante tendrá la más fuert
e
indique la señal Por consiguiente, nuestra conciencia se representan en sí esencialm
ente en nuestra
Sistema representante primario (véase Dilts, 1983).

Comportamiento inconsciente surge de estímulos
dentro de un sistema representante especial baja en intensidad.
Esta representación se producirá en una de
nuestros sistemas de rep menos desarrollados. La
persona no tiene conciencia de la
e De esta manera, mucho (si no la mayoría) de nuestro comportamiento opera a incon
sciente
artículo. Respiramos, moverse, recordar, razonar, etc, de forma inconsciente.
Por lo general, sólo tenemos conciencia del contenido de una idea, no todo el
procesos internos que la hacen posible. Funciona de manera similar a la salida d
e los
un televisor o monitor de la computadora, sólo vemos y notamos los endresults exte
rnos,
no los procesos.

Puede que tengamos que procesar nueva información en repetidas ocasiones en la con
ciencia de
Para que este nuevo aprendizaje se convierta en automático, que forma parte de nos
otros. Al aprender a
conducir un automóvil, trabajamos conscientemente el cambio, acelerador, partimos,

volante, etc, hasta que puede conducir sin pensar {!). El nuevo aprendizaje
llega a sentir como "segunda naturaleza", "intuitivo" (un "en" lo sabe), o "inco
nsciente".
En PNL, se describen esto como mover el aprendizaje de la primaria
sistema representante de un sistema no primaria. El comportamiento "dispara" sie
mpre que
tienes que conducir un coche. No hay que ejecutar el "conducir un coche" program
a con
nuestra mente consciente. Podemos tomar conciencia e ir a otro sitio!
Nuestra respuesta, en ese punto, funciona automáticamente. Se ejecuta desde un inc
onsciente
artículo. Increíble, ¿no te parece? ¿Usted conduce por el mantenimiento de un
imagen de la forma de conducir el coche mientras se conduce? No. El "programa" p
ara
conducción se encuentra en alguna parte inconsciente de la "mente". (Y alguien dic
e
esto sólo se desarrolló? No lo creemos).

Nuestro inconsciente (parte de la) Referencias cuenta que gran cantidad de infor
mación
no en la conciencia. Como neurólogos han investigado el cerebro humano
con electrodos, las personas no experimentan sentimientos de dolor, porque no te
nemos

receptores de dolor allí. Un paciente puede permanecer despierto durante dicho son deo. En
sondear el cerebro, las personas han informado de los acontecimientos que recuer dan que pasaron
temprano en sus vidas. Una persona puede recordar los recuerdos como un niño. Al d escribir
estos recuerdos, que incluso puede adoptar la voz de un niño. Habían guardado estos recuerdos en alguna parte inconsciente del cerebro y se activa el sondeo
la memoria y la trae a la conciencia.

Estos experimentos nos informan que nuestra mente registra que mucho de lo
sucede, y registra nuestra respuesta emocional. Neuro-científicos y
científicos cognitivos especulan que el cerebro registra especialmente aquellos ac ontecimientos
que hacemos mientras que en un estado emocional intenso.

Al usar el término inconsciente, queremos decir "no consciente." Ya sea que podamo s
o no se puede desarrollar la conciencia de ello-que describe otro tema. ALGUNAS

Comportamiento inconsciente

surge de estímulos dentro de un

en particular de representación

sistema de baja intensidad.

facetas del funcionamiento del cerebro parecen encontrarse completamente fuera d e nuestra capacidad de
acceder. Otros aspectos que pueden acceder, si buscamos y aprender habilidades p ara
acceso.

Sigmund Freud utiliza este término y lo cargó con muchas ideas falsas. el
tratado y marcado el inconsciente ", el id." Para Freud, el "id" contenida
nuestros deseos sexuales y unidades primitivas de agresión, la competencia,
violencia, etc También creía que estas unidades operadas fuera de nuestra
Control (no una creencia muy mejora!). Al pronunciar el término tales significados ,
que dejó un estigma en la idea del inconsciente-como algo que temer, temor,
y evitar. No es así con la PNL. Nosotros vemos el aspecto inconsciente de la "ment e"
como regalo, por lo que un amigo, no un enemigo. Nosotros
sería describir con mayor precisión este fenómeno
como "otro-que-consciente", lo que significa
simplemente lo que hoy por hoy no tenemos
conciencia sobre.

Teniendo en cuenta esto, que la mayoría de nuestras experiencias se encuentran fue ra de la conciencia.
La parte consciente (el contenido) de nuestra comunicación es más que una
fracción del mensaje total. Cuando tratamos de comunicarnos exclusivamente
a través de los procesos conscientes, reducimos nuestra capacidad para comunicar.
En este

modelo de otro-que-consciente de la mente, consideramos que nuestra mente consci ente como un regalo
del inconsciente. Así como un regalo del inconsciente, la mente consciente funciona mejor cuando tiene todos los recursos de la mente inconsciente.

Hemos encontrado que muchas veces un cliente va a dar una respuesta rápida cuando preguntó, "¿Qué quieres?" Entonces, después de la exploración, el cliente descubre que en realidad no quería eso. Ellos querían que en su mente consciente (tal vez pensaron que "deben" quiere), pero después,., ya que se ponen en contacto con algunos de sus valores menos consciente s y
creencias, descubren algunos de sus deseos más auténticos. En este, a su mente inconsciente les proporciona más verdad (sobre sí mismos) que su mente consciente.

Esto no debería sorprendernos. Después de todo, nuestro inconsciente nos cuida. Desde luego, no corremos el corazón, los pulmones, los riñones, las glándulas, el sist ema inmunológico,
etc, de manera consciente. Creación nos ha dado dos sistemas nerviosos: un centro de
sistema nervioso y el sistema nervioso autónomo, y la función de la sistema nervioso autónomo es mantenernos respirar, dormir, despertar, movimiento, pensamiento, etc, y un terapeuta tratará de alcanzar diversos cambios para crear un cambio a largo plazo y duradera a estos niveles inconscien tes.

En la PNL nos fijamos en la

aspecto inconsciente de la "mente"

como un regalo y por lo tanto un

amigo, no un enemigo.

Estados Alterados y el trance

Dado que nuestra mente inconsciente contiene vastas reservas de conocimiento y experiencias, tenemos que aprender a aprovechar este depósito. Lamentablemente, muchas personas dejaron este depósito vaya en gran parte sin expl otar. sin embargo.
la mayor parte de nuestras funciones de comportamiento inconscientemente, simple mente se deja correr, pensando
(Erróneamente) que no podemos efectuarla. Esto se manifiesta en la forma en que id ioma
de nuestro ser. Hacemos algo y luego lamentamos haberlo hecho. Por eso decimos: "Yo
no podía ayudarme a mí mismo. Se acaba de salir! Me sentí como si controla algo más ME, . Con demasiada frecuencia, cuando lo hacemos, lo usamos como una excusa, un a excusa para no
realmente lidiar con el problema. Al no conocer su origen, su verdadera naturale za, y
cómo llegar hasta su origen, que parece que no tienen manera de lidiar efectivamen te con él.

Vale, vale, nos da el Patterns!

El trance es un estado alterado, como

estado de la mente y las emociones de

(Relajado, abierto y seguro, cómodo,

receptiva, expectante, etc) que

nos permite funcionamos

efectiva y directa en la

nivel inconsciente.

directamente en el nivel inconsciente. Da

tenemos acceso a esa parte de nuestra mente para almacenar y codificar nuestra h abitual

patrones-se refiere a nada más que eso, no hay nada misterioso, oculto,

demoníaco.

Ahora, otro de los factores de la mente-si las creencias limitantes que has cons cientes
el que tiene miedo de ti, que temes que tus emociones, temes tu experiencia,
temes lo que se podría hacer, usted teme lo que puede sentir si lo hace
mal, etc (de nuevo, todos los meta-estados de dolor!), se entrena así tu cerebro
convertirse en un maestro en el mantenimiento de partes inconscientes reprimidos
. pensar en ello.
Tenemos un nivel de conciencia que nos diferencia radicalmente de todos
los animales para que podamos despertar a la realidad y vivir conscientemente.

Pero si tememos u odiamos conciencia, si no sabemos cómo manejar la situación, si
que ira en él, la culpa sobre ella, etc, entonces nos condenamos a nosotros mismos
con nuestra activa
conciencia. La solución a este problema? Para reprimir la conciencia. A
empujar los valores morales en el inconsciente, para negar la realidad, para rep rimir a la
verdad, etc Cuando lo hacemos, nos condenamos a la oscuridad, a vivir la vida
en la superficie, a la vida con un mundo en ebullición de problemas no resueltos e n el interior,
a las enfermedades psicosomáticas, etc No es un cuadro bonito, ¿eh?

Cómo concretamente PNL y Time-Line
procesos proporcionan herramientas para descubrir
estas partes inconscientes? Mediante la utilización
trance como un estado alterado de conciencia, como un estado de
la mente y las emociones-(relajado, abierto y seguro,
cómodo, receptiva, expectante, etc) que
nos permite funcionar de manera eficaz y

Si la mente consciente, por esas creencias limitantes, puede convertirse en el m aestro de

la represión, entonces ¿cómo podemos deshacer la represión (sin reprimir)? ¿Qué herramientas

proporcionarnos una forma de abrirnos a las cosas desagradables que nos
a menudo la forma y tienda dentro? Obviamente, tenemos que hacer una aproximación
-
y se necesita una gran cantidad de auto-estima y auto-dignidad, la seguridad y l
a garantía de
enfrentar estos "demonios". internos

Trancing nosotros mismos para enfrentarse a la oscuridad interior

Una vez ocupada, la mente consciente

permite que la mente inconsciente

faciliten información.

La belleza de trance está en cómo este estado nos permite centrarnos totalmente en
nuestra mente consciente, y experimentar una total ocupación con algo.
Una vez ocupada, la mente consciente permite que la mente inconsciente
proporcionará información. Por lo tanto, cualquier cosa que le permite funcionar int
ernamente
en el nivel inconsciente provoca trance.

En realidad todo lo que entrar y salir del trance varias veces cada minuto / hor
a.
Trance simplemente describe la capacidad que tenemos para mantenernos de ir
locura. Sin trance, nos volveríamos a ver, oír y procesar cada palabra y
estímulos que nos rodean! Por trance desarrollamos un intenso enfoque en algo
y excluir a otros. Soñar despierto ofrece un ejemplo excelente de
trance. ¿Alguna vez ha conducido varios kilómetros, y no recordaba que pasa
ciertos puntos de referencia? O, ¿alguna vez has comenzado conducir a un lugar fam
iliar
sólo para terminar en otro lugar? Una vez que hayas venido a ti mismo, te pregunta
bas
cómo ha llegado hasta allí? Bienvenido a tranceland!

En los deportes de contacto, los deportistas lesionados a veces se vuelven total
mente inconsciente de
sus heridas hasta después. Se concentraron con tanta intensidad en el juego
que no estaban al tanto de la lesión ... del dolor. Trance.

Los soldados a veces informan de lesión en la batalla y no sentir la
dolor hasta después. Su mente consciente estaba tan concentrada en la
batalla que no tenían conciencia del dolor. También habían llegado a un
trance.

Estos ejemplos, de hecho, describen el control del dolor hipnótica. En la PNL, pen
samos en
hipnosis o trance simplemente como una forma de intensa concentración y por lo tan
to
un cambio de conciencia. Biofeedback funciona como un trance. ¿Qué hace un
persona aprender en el entrenamiento biofeedback? Para centrarse intensamente en
su cuerpo

funciones, especialmente sus funciones autónomas. Con el uso de la monitorización instrumentos, los monitores de pacientes cómo sus efectos consciencia o controla su cuerpo (respiración, la temperatura, la presión arterial, cosas que una vez que pensamos que nunca podríamos aprender a controlar). Uso de la externa procesos de retroalimentación, el paciente aprende a controlar su presión arterial y

ritmo cardíaco y lo hacen por el fenómeno trance de concentrarse en algunos «pensamiento» que luego baja la presión y reduce la tasa. Cuando se ello, han accedido a un trance profundo. No hay nada misterioso u oculto- pero una parte de la maravilla de nuestro mundo. De hecho, muchos de la reducción del estrés
técnicas en el mercado hoy en día la base de su eficacia en trance.

Incluso podemos trazar trance en el EEG
(Electroencefalograma). El EEG se divide
entre los cuatro longitudes de onda diferentes: beta (12 -
25 Hz), alfa (9-12 Hz), theta (5-8 Hz) y
delta (0-4 Hz). Una vez impreso el EEG fuera beta
olas, este indica el pensamiento activo en el cerebro. Las ondas alfa indican profunda. Las ondas theta significan un estado de trance. Cuando uno se duerme d el EEG
imprimir mostrará ondas delta.

The Feeling Of Trance

¿Qué se siente? La mayoría de la gente disfruta a fondo de entrar en un trance simplemente porque se siente tan bien. En el EEG, trance está por debajo de la rel ajación.
En realidad, trance describe un estado profundo de relajación, comodidad, atención, control,
- Etc.

Trance, como un estado receptivo y enfoque interno, puede permitir a un gran terapeuta o comunicador para comunicar ideas. Desde el destinatario podrá han accedido a un reflexivo más receptivos estado relajado, abierto, sobre la ideas que le faculta o ella para tomar lo que tiene sentido y lo convierten en u n
parte profunda de la realidad de cada uno. Ahora nadie podría encontrar que es útil?

Además, dado que la mente inconsciente, una vez abierto y accesible, tiende para aceptar sugerencias acrítica cuando tenemos una relación con alguien, su enfoque seguirá con mayor facilidad y recibir nuestras comunicaciones. Por lo t anto,
digamos, los hemos en-trance con nuestras palabras e historias.

Trance también ayuda mucho para mover el crítico
y la mente consciente argumentativa de
la forma en. Nuestra mente consciente tiende a
operar de una manera muy egoísta. Quiere
con la suya! Cuando no se sale con la suya,
va en pie de guerra. A continuación, puede bloquear la comunicación de los demás,

Incluso podemos trazar trance de

el EEG

(Electroencefalograma).

Trance también contribuye en gran medida a

mover la crítica y

consciente argumentativa

mente fuera del camino.

de su mente inconsciente, de las ideas creativas y útiles, etc No
exactamente una cosa inteligente a la "mente" que hacer!

Trance nos capacita para empujar la mente consciente de en medio para que no se
interferir con las defensas, el cinismo, etc A continuación, podemos escuchar la s abiduría y
preocupación de nuestra mente inconsciente. Luego, cuando nuestra mente consciente se da cuenta de la
valor y el poder de la mente inconsciente, que pueden incluso conscientemente co municar
y cooperar con ella. Aquí Time-Line y otra de relajación y PNL
procesos nos pueden ayudar enormemente para sanar a la gente.

Considere la posibilidad de los efectos hipnóticos de historias y metáforas. Un tera peuta que utiliza
metáforas terapéuticas diseños que tengan una estructura isomorfa (similar)
a la experiencia del cliente. Debido a la similitud, su inconsciente
mente puede interpretar la metáfora en relación con sus propias necesidades. El clie nte
se llevará a lo que oyen y lo representan en términos de su propia experiencia.

Cuando leemos o escuchamos una historia o metáfora, nuestra mente consciente ocupa

mismo con los detalles de la historia-el contenido. Sin embargo, a nivel inconsc iente,
nuestra mente más profunda interpreta y escucha una historia detrás de la historia y va
a trabajar aplicando sus lecciones. A veces podemos reconocer esto cuando nosotr os o
otro dice: "Yo no sé por qué, pero esa historia realmente tocado
algo muy dentro de mí ". Al ocupar nuestra mente consciente con el
historia relacionada, el terapeuta / comunicador puede con ello nos puso en tran ce en
Para llegar a nuestra mente inconsciente con su mensaje.

En otros procesos de PNL Time-Line y, que
tratar principalmente con los comportamientos inconscientes.
En replantear estas conductas, lo primero que
establecer una comunicación con la parte
produciendo el comportamiento no deseado. Y asi entonces se
aprovechar otras partes (la parte creativa, para
ejemplo) que puede producir alternativa
. Todas estas piezas se encuentran principalmente
en el nivel inconsciente. Establecimiento de la comunicación con éstos
partes inconscientes requiere trance. Nuestro reto como terapeutas implicarán
conseguir la mente consciente de la persona fuera del camino para que podamos ay udarlos
en la solución de problemas almacenados y codificados en la mente inconsciente. De

hecho, la mayoría
clientes experimentar la angustia precisamente porque sus mentes conscientes cue
nta
salido de una relación con su mente inconsciente. Trance simplemente nos permite
para restablecer tal relación.

Cuando la gente me (MH) pregunta: "¿De dónde usted primero aprende hipnosis?" "te di
go.
¿ en la iglesia? Cuando más tarde busqué capacitación adicional, ya que tenía la
habilidades de un buen sujeto hipnótico-I podrían hacer ese viaje hacia el interior
y crear

Nuestro reto como terapeutas

implicará conseguir la

mente consciente de la persona a

de la forma en que podamos ayudar

en la solución de problemas

almacenados y codificados en la

mente inconsciente.

mundos salvajes y maravillosas, ideas, abstracciones, etc, en mi mente! Yo también

ya tenía el arte de lanzar un hechizo con las palabras. Yo nunca había pensado
de esa manera (un nuevo marco de referencia)! Tampoco tengo el arte muy
refinado.

Historias, como una forma de hipnosis, "colarse en torno a nuestros izquierda bl
oqueos mentales del cerebro.
Las historias nos informan indirectamente, lo que significa que la estática de la
disonancia cognitiva
se evita, en gran medida ". Historias alimentan la imaginación y la derecha
hemisferio del cerebro con los cuadros y obras de teatro (Hall, 1985, pp 151-155
).

Si, naturalmente utilizamos historias para así definir nosotros mismos, entonces p
or el oír y
experimentar nuevas historias podemos redefinir nosotros mismos. Esto describe e
l
poder psicodinámica en cualquier historia de un chisme, a ver una película,
un cuento de hadas, un guión de vida, etc ¿Qué historia te gustaría empezar a usar lo qu
e
le hará la vida más grande, mejor y más grande?

"Hipnosis" Como Poesía

Si usted cree que "los hombres de verdad no leen poesía," saltarse esta sección. Per
o si
tienen un aprecio por la maravilla y la magia de la poesía, entonces probablemente

No le sorprenderá darse cuenta de que la poesía y patrones de lenguaje poético
función de una manera inherentemente hipnótico.

El lenguaje hace que las ideas para tomar un asiento trasero a las emociones, es
tados de ánimo, estados,
y experiencias. La experiencia se convierte en central. La poesía evoca que hagamo
s
más derecha cerebro pensante de la izquierda. Así, el contenido de lo que dicen (los
árboles
las palmas de sus manos en la alegría) no tiene tanta importancia como la
manera de cómo lo dicen. Aquí, un literalista verdaderamente va por mal camino, ya q
ue no podemos
adoptar este lenguaje literalmente sin cometer error!

La poesía nos llama a las emociones profundas y por lo tanto nos permite hacer la
trabajo emocional de tristeza, ansiedad, ira, alegría, tranquilidad, emoción, etc Es
te tipo
de la literatura hipnótica puede cambiar a una persona. Proporciona una con una op
ortunidad
para la catarsis, para la limpieza y para la renovación de la visión.

Definir el consciente / inconsciente facetas de la mente

Bandler y Grinder (1,979 mil)-editado por Steve Andreas-escribieron el
siguiendo las ranas en príncipes:

"No se deje atrapar por las palabras" conciencia "y" inconsciente ". Ellas no so
n
contrato de alquiler Ellos son sólo una forma de describir eventos que es útil en el
contexto llamado
el cambio terapéutico. 'Consciente' se define como lo que son conscientes de a una

momento en el tiempo. "Inconsciente" es todo lo demás. "(Pág. 37).

Hipnosis Parte I: La Naturaleza Misunderstood de los llamados "hipnosis"

Al pensar en estos términos y utilizarlos para nosotros para ayudar con eficacia
navegar el territorio de la conciencia humano, siendo "consciente" proporciona l
a
más definición centrada mientras que "inconsciencia" transmite una amplia
del producto Aquí su forma actual para los "todo lo demás!" Por consiguiente, necesi
tamos
distinguir entre varios tipos de conocimiento inconsciente. Por lo tanto,
mínimamente que tenemos al menos los siguientes las facetas de la la mente inconsc
iente:

1) La conciencia que se ha vuelto inconsciente

2) El sistema nervioso autónomo, que sigue siendo "fuera de consciente
la conciencia

3) Subconsciente información-por debajo del nivel de umbral para
conciencia.

4) La mente olvidado

5) La mente reprimida

6) El meta-niveles de conciencia

1. Cuando la conciencia va Inconsciente

George Miller (1956) escribió su artículo clásico, "El número mágico 7 + / -2", a principios del movimiento de la psicología cognitiva. Esta distinción nos permite reconocer nuestro procesamiento cognitivo de la información en términos de "Fragmentación".

Por lo tanto decimos que el orden y la estructura de la información en términos de 5 a 9 «Trozos" de información a la vez. Todos lo hicimos esto cuando nos primera enteramos de que la Alfabeto Nos fuimos a la escuela y vimos la "A a" en la pizarra como "Chunk" de la información que el maestro quería que nosotros aprendemos. Cuando lleg amos que uno hacia abajo, en términos de visual y el reconocimiento auditivo, y la tenían

progresado a la reproducción cinestésico (en realidad escribirlo)-una tarea importan te en aquellos días!, entonces nos fuimos a "B b". Finalmente nos dieron numerosos "Trozos" representar y almacenar ... y como este habituada se hizo menos y menos en la parte delantera de la conciencia. En otras palabras, se hizo más y más en el parte de atrás de la mente. Y como lo hizo, se hizo cada vez lessconscious .

Medida que nos guardamos el aprendizaje de la alfabeto, nos mantuvimos la adición de "trozos." Eventualmente nos levantamos para los 5-to-9 "trozos" de límite de la información (A / a hasta la I / i). pero por otro lado, otro proceso dio una patada pulg A medida que nuestros "trozos" habituaron-ellos comenzaron a "Macizo" (otro término técnico?!) juntos de modo que "A / a, B / b, C / c" se convirtió en un "trozo." A continuación,, "E / e, F / f, G / g" se convirtió en un chunk, etc Eventualmente, la lista entera de 26-letras se convirtió en uno chunk. Y después de que todos de aq uellos los propios aprendizajes (formación de grumos, chunking, y la forma de chunk!) se convirtió en uno chunk inconsciente.

Inconsciente

conciencia.

conciencia.

Inconsciente

De competencias Conscious de

incompetencia

incompetencia

competencia

competencia

competencia inconsciente

La ignorancia / bliss

Dolorosas.

Fácil

Pan comido.

más alto

Ciertamente, ninguna disciplina

la conciencia

la disciplina

Maestría

conocimiento de las habilidades de un

No hay habilidades de

Insuficiencia

confidencia.

Intuitivo

trainer master de la excelencia

No la maestría

Cohibición

Adecuación

buenas técnicas de escritura

Unskilled

La creciente

Habitual

No la maestría

Maestría

Programado

dura

Hábil

Difícil

La Figura Levels 9:01 de Aprendizaje de

En otras palabras, "trozos" crecen. Ellos se agrupan en conjunto formar más grande y más grandes secuencias de auto-contenidas de anclada, o ligada al-junto, pedazos de información que a continuación, funcione como unidades de individuales. De esta manera nos movemos a través los niveles conscientes / inconsciente de aprendizaje:

1) Unconscious incompetencia-incompetente y ignorantes de él!

2) Conscious lo suficientemente incompetencia-inteligente como para reconocer nuestra incompetencia!

3) Conscious de competencia-aprendizajes que desarrolla mas y más habilidad y comprensión.

4) Competencia-el Inconsciente aprendizajes se amontonan y deje caer desde la parte delantera de la mente, vaya a la parte de atrás de la mente y, a continuación, "Out" de la conciencia consciente.

Incompetencia Unconscious

Incompetencia Conscious

Competencia consciente

Competencia inconsciente

De competencias Conscious

de competencia inconsciente

La hipnosis Part 1: The Nature Misunderstood Of So-Called "La hipnosis"

5) Competencia Conscious de inconsciente competencia-la el entrenador de (o del experto) estado de la mente que permite que él o ella para enseñar y entrenar a otros en una habilidad por tener acceso consciente a inconsciente materiales de.

Esta proceso de desarrollo desde la inconsciencia a la conciencia describe los etapas de la el proceso de aprendizaje. Es indica que cuando aprendemos algo conscientemente, y más de-aprender que de manera que que que también habitúa a en nuestra la neurología, se convierte en "instalado" en lo que llamamos una "parte inconscie

nte de la
la mente ". En este punto, nos verdadera y profundamente "sabemos" nuestra stuff
! Cuando nuestra
aprendizajes llegan a esta etapa, ellos comprenden nuestros en-colegiaturas. Est
e término, literalmente,
describe nuestra "in" - "knowings." Hemos sabiendo una interfaz intuitiva acerca
de la
objeto Por ejemplo, hemos intuitivamente sabemos cómo conducir, ¿cómo a patinar, la fo
rma de
leer, cómo hacerlo las matemáticas, cómo jugar el guitarra, etc Como acotación al margen
,
Daniel Dennett (1991) dice que una mejor nos describimos el "inconsciente
de conducción "fenómeno como" un caso de material móvil la conciencia con swift
pérdida de la memoria. "(p. 137.

Esto también ilustra one "camino real" al inconsciente-consciente
previo. . Podemos poner las cosas en nuestra mente inconsciente a través de el apr
endizaje y la sobreaprendizaje.

2. El "Mind Unconscious" Of The System Nervous Autonomic

Una faceta de "la mente inconsciente" (o faceta de la "mente") implica la
"Mente" (inteligencia) de nuestro sistema nervioso autónomo. Esta "mente" mantiene

nuestra golpeo del corazón, regula nuestros neuro-transmisores, hormonas, neurológic
os
bio-la química, la gobierna nuestra respiración, los órganos internos de la digestión,
endocrino y los sistemas de inmunes, etc Esta "mente", obviamente, recibe de ent
rada
desde fuera del cuerpo alrededor de la temperatura, la presión, el oxígeno, huele,
la gravedad, el equilibrio (el sistema vestibular), etc En respuesta a tales "me
nsajes"
(Información), este procesa que la información en términos de su propia interna
necesidades y deseos. Entonces es actúa sobre que la información en sus salidas de e
n neurológica
las respuestas y comportamientos. Lo hace todo de esto aparte de cualquiera de l
o
los sistemas de simbólicos humanos (ya sean de proposicional o no-proposicional
lenguaje, la música, las matemáticas, etc).

Y, sin embargo, mientras que hemos empezado a aprender algunos de los mecanismos
que permiten a los
con nosotros entrada en esta parte más "hard-por cable gratuita" de la neurología y
la experiencia humana,
este mundo se ejecuta principalmente en una manera inconsciente. O, podríamos deci
r, nuestro
"Mente inconsciente" lo ejecuta.

Ahora sabemos que al dirigir y la activación de el hemisferio derecha de la
cerebro para experimentar vívidamente y sentir imágenes, escenarios, y metáforas, nos

"Hipnóticamente" producir un la concentración enfocada tales hacia el interior que q
ue
activa los procesos del sistema nerviosos autonómicos. A partir de este que podemo

s controlar
la presión arterial, la experiencia del dolor, tasa de corazón, etc

También tenemos un "mente genética", como Noam Chomsky señaló a cabo en su clásico
la investigación en la lingüística que derrotaron a el Modelo de El conductista de Ski
nner. Nosotros
no lo hacen y no pueden aprender el lenguaje de como meramente un estímulo-respues
ta, asociativa
acondicionado. Más bien que tenemos algún tipo de un generador de lenguaje y la
mecanismo de la adquisición del lenguaje dentro de nosotros que viene envasada en
forma parte de nuestra
las especies del patrimonio. Esto permite que nosotros para producimos inconscie
ntemente de palabras-strings y la
de entender de palabras-strings-incluso aquellos de que nunca hemos oído hablar an
tes.

3. El "Mind" Subconsciente

Otra faceta de nuestra conciencia inconsciente involucra que la información
que existe por debajo de la nivel de umbral, y por lo tanto antes de a la concie
ncia.
El valor de la señal de esta información se produce por debajo un nivel que lo que p
odamos "sentido"
conscientemente. Robert Dilts describió tales facetas en Roots de la PNL (1983) La
s. Toma.
se produce tales elementos subconscientes como la luz fuera de la electromagnética
 ultravioleta
gama que nuestros ojos pueden ver, los sonidos / vibraciones más allá de lo nuestra
oídos pueden oír, etc

La existencia de una "mente" dentro de nuestra Mind que pueden más de-oír (por así dec
irlo)
los datos de la parte exterior y que no sea emergen hacia la conciencia-
habla alrededor de un segundo "camino real" para la parte inconsciente de la men
te.
A saber, se habla acerca del aprendizaje apart-a partir-la conciencia. Muchas co
sas
parecer para entrar en esta parte de "mente" sin tener que pasar través de la conc
iencia.
Recogemos a tidbits de la información, y poca secundarios-pedazos de los datos. Ta
l información
se interpone en "desconocen." Aquí aprendemos pero Eso no lo sabemos podemos apren
der-dejamos
sí sola lo que aprendemos.

¿Qué clase de la información sufre es específicamente en de esta manera? Nosotros Creemo
s:
que lo que se interpone en está estructurado como comandos de incrustados, turnos
tonales, connotaciones,
sugerencias, presuposiciones, Armazones, estructuras meta-nivel de, etc

Tal "aprendizaje" parece para operar como un efecto derrame de-más de a partir de
estar vivo. esto.
İş, recogemos a sobre las cosas, pero no lo "sabemos" (consciente) de que que hacemo
s. Nosotros
en especial reconocer este en nuestros sueños. Frecuentes vamos a incorporar la
sonido del agua, un reloj de alarma, alguien hablando, la el ladrido de un perro
, etc, a partir de
la parte exterior-pero seguir soñando todo el rato que toma de que el estímulo una p
arte

de el sueño. Una vez que, mientras que perdido en sus pensamientos mientras que os cila en una silla-I (MH)
de repente "se despertó up" desde el reverie a notar que I tuve alguna manera inco nscientemente
sincronizado mi rocking con un poco de música de fondo.

La hipnosis la Parte I: The Nature Misunderstood Of So-Called "La hipnosis"

En NLP, la idea de sobrecargar la conciencia se ha recibido una gran cantidad de prensa.
Algunos han tomado esta idea de sobrecargar y lo utilizó en sus capacitaciones.
Ellos incluso anuncian los su enfoque como tal. "Nos sobrecargamos la conciencia así que
que una vez que usted consigue a la sobrecarga de, todo lo demás acaba de desliza la derecha en el
mind-de inmediato inconsciente que le da competencia inconsciente ".

Para nosotros, esta idea tiene algunas de las características problemáticos. Si las obras sobrecargar los de que
bien y en ese way-¿por qué no establecimos nuestra primaria, intermedia, y de alta
las escuelas de manera que los niños se van para los días 12-horas? ¿Por qué qué no tenemo s la
conferencia maestro en ellas durante 4 horas sin un descanso, conseguir que se s obrecarga
entonces todo lo que después será "simplemente deslice justo" y que van a "tener"?
¿Por qué no lo hacemos? ¿Funciona para que se sobrecargan, ¿verdad
de repente convertirse en una ", verde, máquina de aprendizaje significa?"

Simplemente no funciona de esa manera, ¿verdad? El supuesto de conducir esa idea sól o
no se sostiene bajo escrutinio. Típicamente, la mayoría de aprendizaje va
a través de la mente consciente que hace el trabajo de incorporación, implementación,
aplicar, en relación, etc Lo que tenemos aquí es de cerca de vacío
bombo que no sirve y PNL.

Al parecer, «el efecto indirecto» no enviar gran cantidad de datos en el ser humano
sistema, ni siquiera los mejores datos. ¿Qué parte de estos fragmentos entrar?
¿Y cómo van a transformar en formas que nos sirven bien?

4. La "mente" Forgotten

Llamamos inconsciente la "mente" en nuestro interior donde almacenamos todo nues tro
recuerdos y experiencias previas. En la década de 1950, Penfield y otros
los investigadores descubrieron que la estimulación eléctrica de varias partes de la

cerebro desencadena retirada automática de las experiencias en el olvido. de estas ".
"Retiros" no se limitó implica la "data" en forma pura o fría, pero una
pareciendo reexperimentación de la información. En ese momento, llegaron a la conclu sión
que todo lo que alguna vez experiencias se graba y se almacena en alguna parte.

Investigaciones posteriores, sin embargo, cuestionaron este cuantificador univer sal.
Teóricos finalmente llegaron a la conclusión de que si bien gran parte de lo que exp erimentamos

no conseguir registra, no todo lo que hace. No registramos en la "memoria" lo
no atendemos o prestar atención. Nuestro "sin saber" de esa información
no quiere decir que "es inconsciente." Esto puede significar que no nos
codificar en primer lugar. Así, sólo porque alguien tiene una "zona oscura" en la
su línea de tiempo no significa necesariamente que han experimentado algunos
trauma oclusal. Pueden haber no sólo codificada algo de importancia durante
ese período. O pueden haber perdido interés en ella, así que se escapó.

Además, podemos y hacer olvidar las cosas. Podemos perder la memoria de los aprend
izajes anteriores,
experiencias, charlas, etc Sólo tienes que ir a través de viejas cajas de informes
y las notas que escribió cuando asistió a la escuela de veinte o treinta años
. O leer los escritos del diario de las conversaciones cotidianas, experiencias
y
acontecimientos de hace cinco años-y experimentar la sorpresa de ni siquiera
reconocer gran parte de ella. No sólo ha vuelto inconsciente, se ha convertido
inconsciente e inaccesible.

I (MH) hice recientemente con viejas notas que me encontré que hice de algunos
clases de matemáticas cálculo, trigonometría y avanzado. No sólo tenía que
olvidado de que había adoptado las notas-que ni siquiera podía recordar los aprendiz
ajes
de una manera que podría dar sentido a la información. "Lo que en el mundo de hacer
estas fórmulas decir? No puedo creer que una vez conocí estas cosas! "

5. La "mente" reprimido

Mientras que Sigmund Freud no inventó o iniciar la idea del inconsciente
mente, sin duda lo popularizó. Y mientras lo hacía, él lo hizo una parte de
Conocimiento del siglo XX y el lenguaje. En consecuencia, se refirió a
el pre-consciente, el consciente y el subconsciente. Por último, se refirió
a la parte de la "mente" que empuje hacia abajo y reprimir. Él teorizó que a medida
que
usamos diversos mecanismos de defensa, podemos construir barreras contra la conc
iencia.
No queremos saber lo que está en nuestro inconsciente. Tememos saber
(Esta estructura funciona como un estado meta-). Así que como nuestro "ego" (la "r
ealidad
principio »como él la llamaba) no puede manejar cierta información, que suprime,
reprime, niega, proyectos, etc Se desarrolla una actitud (tiene un orden del día)
contra el conocimiento.

Freud veía en este menos que saludable faceta del inconsciente como
lugar de las emociones negativas reprimidas, desenfrenada y tabú sexuales
fantasías, e insta genéticamente orientada profunda o "instintos" como su postulado
"Instinto de muerte".

Para el genio de Freud, desarrolló numerosos métodos para la recuperación de la
reprimidos material inconsciente:

1) que flotan libremente pensamiento asociativo: mentir en silencio y sólo cuenta
lo entromete en la conciencia, que venga, no lo empuje
distancia o hacia abajo, que venga y diga que sí.

2) Dream acogedor, registrar y analizar: observe las imágenes

y presentaciones que su mente inconsciente le ofrece en
· Dreams, supervivencia Comprométete a grabar los sueños, luego tire
aparte contenido manifiesto del sueño y el contenido latente.

3) Captura y notificación "actos fallidos". Atrapa a los errores inconscientes
que surgen que indican con frecuencia pensamientos y
conciencia en la mente otra que no sea consciente. A continuación, preguntar si
indica ninguna "agenda" en contra de un poco de conocimiento.

Con respecto a esta faceta de la inconsciencia, Milton Erickson (1976) dijo:
"Sus pacientes serán sus pacientes, ya que están fuera de la relación con
su mente inconsciente. "(p. 276). Esto sugiere que la verdadera salud mental
supone un buen equilibrio y la relación entre el consciente y el inconsciente
"Partes" de la mente. Nosotros desarrollamos lo que llamamos "partes inconscient
es"
"Raíces amargas", y otras incongruencias internas, porque de alguna manera, una
parte de que la mente se ha salido de la armonía con la otra parte. La mente no
ya opera en su conjunto e integrado.

6. Los meta-niveles de conciencia

Otra faceta de la mente que pierde el conocimiento, y que a continuación, muestra
la
poder y la naturaleza de la pérdida de conocimiento en el meta-niveles de concienc
ia.
Esto se refiere a los marcos de referencia que se construye a medida que avanzam
os
a través de la vida, aquellas tramas que luego usamos como nuestra referencia Meta
 de nivel
sistema. Esto incluye fenómenos subjetivos mentales y emocionales como
creencias, valores, criterios, "reglas", los dominios del conocimiento, entendim
iento conceptual,
- Etc.

A medida que aprendemos cosas, no sólo la pérdida del conocimiento, pero muchos comi
enzan a
operar a un meta nivel para regular de la conciencia nivel primario todos los días
.
Estos se convierten en nuestro meta-programas, nuestra meta-estados, nuestra Met
a de nivel
dominios de conocimiento. Desde luego, podemos traer estos significados (semántica
)
estructuras en la conciencia-, pero por lo general funcionan simplemente como la

marcos de referencia en el que vivimos y de la función-como nuestro presupposition
al
la realidad.

Un pensamiento consciente implica, pues, no sólo un conocimiento de algo-
sino también una toma de conciencia más alto nivel: la conciencia de la conciencia d
e algo.
Puedo conducir con la conciencia de las calles, personas, señales de tráfico, etc, p
ero a no ser
Tengo conocimiento de que la conciencia, parece (y lo decimos), que estamos
conducir inconscientemente. (Rosenthal "Pensamientos Por qué son verbalmente expre

sadas
Consciente? ", 1990, citado en Dennett, 1991) dice que lo que distingue a
un estado consciente de un estado no consciente consiste en la simple
característica de tener "un pensamiento de orden superior de acompañamiento que se r
efiere a la
Estado de que se trate. "

Un Patrón PNL para trabajar con la mente inconsciente

Los Seis Pasos Reframe12 Extended

1) Obtener Rapport. El primer paso consiste en establecer una relación con la
una decisión Cuando la persona se explica el problema, partido, espejo y ritmo
durante su descripción. Esto nos permite establecer una relación con
las partes Podemos empezar por el uso de verbos especificados en el establecimie
nto de este
comunicación con los parciales de palabras como "comunicar" y "comprobar
". Tales palabras serán alentar a la parte a hablar en su propio rep
sistema. Como esa parte y luego comienza a hablar, podemos emparejar los predica
dos.
Entonces se convierte en importante para nosotros recordar que las partes con fr
ecuencia
utilizar un sistema de rep diferente de lo que utiliza la mente consciente. Así qu
e, tenga en cuenta
si, cuando un cliente accede a la parte inconsciente, su lenguaje refleja un
diferentes sistemas de rep. Si es así entonces que coincida con el sistema de repe
tición de la parte.

2) Establecer señales de comunicación. A continuación, tenemos que ayudar al cliente a

establecer una comunicación conciente con su parte inconsciente, si
el problema está fuera del control consciente. Si un cliente puede o puede
conscientemente controlar el comportamiento, dejar que ellos. Sin embargo, la ma
yoría de las veces,
la gente viene en busca de ayuda, precisamente porque tienen un conflicto intern
o
entre deseos conscientes y comportamientos inconscientes que se
no puede controlar. Con frecuencia, el mente inconsciente lo sabrá lejos más
sobre la necesidad de una persona que hace su mente consciente. Por lo que su in
consciente
mente va a también con frecuencia saber mucho más acerca de las necesidades del clie
nte
a la nuestra. Entonces el terapeuta sabio se referirá sí mismos con el inconsciente
la atención consciente

Cuando una persona dice, "Quiero dejar de aumentar de peso", anuncian
el mismo que han intentado conscientemente dejar de comer en exceso, pero tienen

ha fallado. Conscientemente, se han quedado sin opciones. Nuestro trabajo? que v
ayas?"
directamente a la ubicación de la solución de la forma en que han trazado
su realidad y lo guardó en su mente inconsciente. Para descubrir la
voluntad expresa de la parte que causa el problema, tenemos que hablar con él.
Así que la comunicación con esa parte nos permite descubrir sus efectos positivos
intención de la persona. Una vez que descubrimos esto, podemos ayudar en la capaci

tación de
el cliente para encontrar conductas alternativas que funcionan mucho mejor.

3) Participar El inconsciente con preguntas / afirmaciones. Ahora podemos establecer formalmente comunicación con la parte. Trabajando a partir de la supuesto de que todo comportamiento tiene valor y el uso de algún contexto, aceptar la parte como un intento de hacer algo importante. Esto ayuda a establecer la comunicación con él.

"Yo respeto que tiene esta parte de ti que hace este comportamiento que
no les gusta y ya no serle de utilidad "(así nos interpersonal Meta-estado
Persona "Este comportamiento tiene algún valor o la significación a usted; que usted ha hecho
que por un largo tiempo. Y usted puede también comenzar a creer que lo hace algo de
valor para ti, incluso si usted no sabe los detalles de su valor ... Y también
consciente ha llegado a un lugar donde se disgustan los resultados e desearlo
sería dejar de crear problemas para usted. Y ahora mismo, no sé su
intención positiva para usted ... Y a partir de su respuesta, probablemente no lo sea.
Y sin embargo, ¿no le gustaría saber? Así que vamos a participar esta poderosa parte de usted
a ver si nos va a decir lo que quiere hacer por usted que usted puede valorar. Así como lo
establecer comunicación con ella, hay que simplemente encontrar que esta parte ha querido,
tal vez por muchos años, para comunicarse con usted. Y me pregunto cómo
se sentiría acerca de eso, ahora? Así que ahora podemos ofrecer esa oportunidad. "

4) Sensibilizar al cliente a sus propias señales inconscientes.

"Y a medida que avanza por dentro y pides una pregunta, puede permitirse pagar
mucha atención a los sentimientos interiores, imágenes o sonidos que se producen en
respuesta. Y usted no tiene que influir en estas respuestas de ninguna manera. esta
parte de ti que genera el comportamiento se comunicará, como hace, y usted
sólo se cuenta con comodidad ... cómo responde. Pregúntale a esa parte, Will esta parte
a mí responsable de generar este comportamiento se comunican conmigo en
conciencia y dime efectiva su intención positiva? "

Podemos mantener la parte separada de la conducta, si hablamos de "la
parte que genera este comportamiento "en lugar de" el (nombre del
comportamiento) parte ". En reformulación, hay que tener cuidado para obtener el positivo
intención de la parte. Este intento será diferente de la conducta como "crítica"
(Comportamiento) se diferencia de "tratar de arreglar las cosas", "tratar de
correcto algo que veo como un problema "(intención). Por lo tanto, a medida que
palabras nuestras declaraciones y preguntas, nosotros nos encargamos de hablar de los dos como
Separate - Separado

A medida que la persona escucha nuestras palabras y luego se hace eco en el interior, que necesitamos
prestar especial atención por turnos o cambios en su fisiología /

neurología. Aquí se calibra para ver si podemos detectar el inconsciente de la perso na
sistema nervioso autónomo responder. A menudo observaremos
cambios en la persona como describimos la cuestión! Obtendremos respuestas
señales no verbales de la persona antes de que la persona aún tiene como
la conciencia Aquí vemos a los cambios en la respiración, contracciones nerviosas de

músculos de los dedos, un encogimiento de hombros, cambios de color en la
cara, etc Todos ellos nos ofrecen posibles inconsciente señales externas
señales del inconsciente.

A veces un cliente se dará cuenta de un sentimiento interno, la voz o la imagen-
tratar esto como una señal inconsciente. Se diferencia en que sólo existe como una
señal interna.

5) Establecer Sí / No Signals. Una vez que tengamos señales del inconsciente,
podemos usarlas para hacer preguntas específicas que pueden generar si / no
las respuestas de. Si usted tiene una señal interna, por ejemplo, "sólo para que yo claramente
usted entender y para que pueda apreciar mejor su propósito, si este
realmente representa "sí" por favor aumentar esta señal ... y si esto representa ver daderamente
un 'no,' Por favor, deja que disminuya ". Reciclar a través de este hasta que se s ienta
confianza en estas señales. "Will esta parte o estado interno que
genera este comportamiento aumenta el "sí" la señal para que yo sepa que
realmente significa 'sí'. " "Y por esta señal de 'no' que consiste en la disminución
el brillo, disminuir aún más si realmente entiendo esto como
la señal de 'no'. "

Pedimos una pregunta sí / no en ese orden y por lo general obtendremos una
"El sentido del sí" o un "sentido de no". Nuestra imagen interna podría crecer
brillante para "sí", o más cerca, más colorido, etc Nuestra voz interna puede
sonido más fuerte, rápido, o un tono diferente para "no." Nuestro cinestésica interna
sensibilidad puede conseguir caliente o más fría de "sí", más apretado y más
tensa para "no."

En el exterior, podemos notar un "sí" guiño cabeza o una interrupción de la
guiño cabeza para decir "no". A veces las respuestas inconscientes se mostrarán
en que una manera obvia. O podemos ver la tensión en los músculos faciales
para "no," y más relajación para "sí".

6) Pedir disculpas a esta parte. Si ni tú ni la persona puede parecer
detectar un inconsciente respuesta supone que la parte que no hablará con
TÚ Se niega. ¿Qué significa? Probablemente se siente ofendido y
Poco apreciado/a

"Al entrar, usted puede comenzar a darse cuenta de que la forma en que han habla do con
esta parte de ustedes en los últimos años (!) Probablemente haya herido sus sentimie ntos para que no lo hace
sentirse validado o apreciados, y que ha surgido porque simplemente no lo sabía
que pretendía, de alguna manera u otra, para hacer algo de valor para usted ... pe ro como
ahora se empieza a entender que ... usted puede pedir disculpas a él en el más aprop

iado
camino para que sepa que ahora quiere hacer las paces con él y lo convierten en un

amigo, porque todo el tiempo que permanezca en desacuerdo con esta faceta de sí mi smo y se
con usted, sólo te mantiene atrapado ... "

Una vez hecho esto, reciclar de nuevo a la creación de Sí / No hay señales.

7 de) descubrir su intención positiva. Con las señales sí / no, que la persona
entrar y plantear una pregunta. "¿Quieres que me permita saber en
conciencia de lo que buscan lograr para mí que puedo considerar como un
valor positivo que usted produce este comportamiento? " Si conseguimos un "sí", qu e lo
informar a la persona de su intención positiva. Si usted recibe un "no", pregunte al
persona, "¿Va a permitir a ti mismo, ahora mismo, para seguir adelante y confiar e n que
su inconsciente tiene un propósito bien intencionado y positivo para
que, aunque no te va a decir que el propósito en este momento? "

8) El acceso la parte creativa. Acceda a la parte que crea, innova,
viene con nuevos y salvajes ideas y anclarla. Ahora pide a la parte
que ejecuta el comportamiento no deseado para comunicar su intención positiva
a esta parte creativa y cada vez que la parte creativa genera un nuevo
comportamiento que funcione tan bien o mejor que el anterior comportamiento,
deja que te dé un "sí" de la señal.

9) Pace futuro el cambio. Como la persona que entra, tiene que pedir que
parte, "usted ahora permitirse asumir la responsabilidad de utilizar uno de
estos tres nuevos comportamientos en los contextos apropiados? " Una vez más, deje que su
mente inconsciente identificar las señales que activarán las nuevas opciones
y aprovechar en su totalidad lo que se siente al esfuerzo y de forma automática
tener una de esas nuevas opciones disponibles en ese contexto.

10) Compruebe Ecología. Y a medida que avanza de nuevo, pregunte, "¿Hay alguna parte de mí
objeto de tener uno de estos tres nuevas alternativas en lugar de la antigua conducta

Entonces, ¿cómo funciona la hipnosis ?

"Hipnosis" funciona mediante el uso de palabras que se dedican a la mente de alg uien que "ir
hacia adentro "para darle sentido a su lenguajear. Detrás de "hipnosis"
tenemos patrones de lenguaje hipnótico. Esto se refiere a esas palabras y de palab ras
estructuras que la gente "entrada" "hipnotizar" y. Al hacer esto, nominalizacion es
tomar el pastel como idioma "trancy" (relación, la autoestima, la satisfacción,
motivación, relajación)! Estos verbos "se convirtieron en nombres" han perdido
su referente inmediato, vagamente describir el proceso y por lo tanto, como resu ltado, una
oyente debe "entrar" y hacer un TDS su índice referente para identificar

lo que esa palabra significa.

Estas palabras que inducen trance hipnótico facilitar el proceso, a menos que el persona entra en meta-modelos de "uptime" y las palabras. Indexación tales palabras con el Meta-modelo retos esencialmente de-hipnotiza. ¿Cómo? Por conseguir que "ocurrió" (tiempo de actividad) en lugar de ir hacia abajo (tiempo d e inactividad).

Cuando (MH) Participar en los procesos hipnóticos con los clientes, sé que mi capital principal de las herramientas lingüísticas se encuentra en estas palabras tr ance.

"Y ahora puede permitirse descansar cómodamente en el conocimiento cada vez mayor que usted va a experimentar una relajación profunda que puede, y va, permitirá liberar parte de sus potenciales sin explotar, para que pueda comenzará a funcionar de una manera mucho más útil en su vida diaria para que su eficacia aumentará de manera que tanto el consciente y el inconsciente mente encontrará agradables y aceptables ".

¿No te parece? ¿Experimentó las palabras a medida que los lea? O, leíste analíticamente? Revisalo. Dése la oportunidad de observe cómo su mente procesos tales palabras y "tiene sentido" de los mismos. Todo "hipnosis" se refiere, después de todo, implica la forma en que podemos dar v uelta al interior y acceder a percepciones conceptuales dentro de nuestro espíritu. Nos se desplaza de la exterior hacia el interior. O'Connor y Seymour (1990) describieron este Naturaleza "tiempo de inactividad" de la hipnosis:

"El trance es un estado en el que están muy motivados para aprender de su inconsci ente de una manera dirigida interior. No es un estado pasivo, ni eres bajo otra es la influencia. Existe cooperación entre el cliente y el terapeuta, el respuesta del cliente dejar el terapeuta sabe qué hacer a continuación. "(p. 119 ¡

«Palabras del resumen, por su propia naturaleza, tienen un fuerte efecto hipnótico y a que 'Sentido' de ellos tiene que ir dentro de su mundo de significados (ideas, entendimientos, creencias, etc) y acceder o crear referencias conceptuales. Y yendo hacia el interior a su mundo de la abstracción (que se puede hacer fácilmente con la los ojos muy abiertos) que desarrollan un enfoque hacia el interior ". (Salón de 1 994)

"Creativamente usar tal vaguedad lingüística le permite hablar en hipnótica patrones de lenguaje. Estimular la mente (la suya o de otros) con nominalizacion es, sin especificar nombres y verbos, etc, invita al receptor para utilizar los espo njoso declaraciones para hacer un TDS y crear, con sus propios significados, las exper iencias, estados, emociones, etc, que sus palabras aluden. En este proceso, imprecisión lingüística suena sumamente significativo. Esto se debe a la escucha es "dar sentido" de sus palabras al ir en el interior y la incorporación d e

con sus propios aprendizajes y entendimientos. Esta es la forma hipnótica
patrones de lenguaje trabajan ". (Hall, 1994c, p 8.)

Además nominalizaciones, cualquier palabra que haga una evaluación abstracta
algo funciona hipnóticamente en mente. PNL establece una distinción
entre las palabras y sensoriales basados en palabras-una distinción valorativa que
nos señala a la tierra de lenguaje hipnótico. Después de todo, las referencias lingüística
s
"Realidades" que no podemos ver, oír, el sabor, el sentido o el olfato. Realidades
evaluativos de
significados de uno, creencias y valores que no existen en el mundo fuera de la

sistema de nervioso humano, pero por dentro. Ellos existen como abstracciones-ne
urosemantic
abstracciones.

Así que en cualquier momento en que nos comunicamos significados evaluativos (a la
libre u otros) nos
involucrar a una proceso hipnótico. Nos ocupamos de abstracciones internos. To "ha
cer que
sentido "de este, que otros tienen a tomar un enfoque hacia el interior. Esto ex
plica por qué nos
De los estadounidenses no típicamente alucinan los sustantivos-people de concreto,
lugares, y
"Cosas". Nos alucinamos pseudo-los sustantivos-nominalizaciones y evaluaciones.
Realizamos movimientos interiores de a este mundo "seeing" falta de respeto, rud
eness, la pereza, y el insulto,
nosotros "escuchamos" de culpa-trips y la irresponsabilidad, nosotros "sentimos"
puso hacia abajo. ¿O si?
conocer los ideas, juicios y entendimientos que usted anda alrededor alucinantes
?
En el Capítulo Ten nos con empresa adentramos en los patrones de lenguaje de que
inducir la trance.

Del Pensamiento Preguntas que debe Assist Your Learning:

1. ¿Qué ha aprendido acerca de la hipnosis a partir de esta capítulo?

2. ¿Qué mecanismos impulsan principalmente la hipnosis?

3. Nombre seis trances cotidianas que que usted experimenta.

4. ¿Qué características de el estado hipnótico lo convierten en un herramienta de este t
ipo útil en
de trabajo con la conciencia?

5. Identificar el proceso que que utiliza para acceder un ambiente relajado, en
lo interno se centró
Despertar.

La hipnosis la Parte II
El Modelo Milton

Patterns de Idiomas específicas Para La vaguedad Artful

Lo que puede esperar para aprender en este capítulo:

• El significado y el contenido de el modelo de Milton

• ¿Cómo y por eso que decimos exprese la reversión de la Meta-modelo de

• patrones de lenguaje específicas para que induce trance

• La habilidad de usar un lenguaje ingeniosamente vaga

El Modelo Milton

Después de desarrollar el Meta-modelo de, Bandler y Grinder se reunieron Milton Erickson, un mundo-renombrado hipnoterapeuta médica y fundador de la Sociedad de Americana para la La hipnosis Clinical. Grinder informó de que Erickso n lo ha dotado de el más grande modelo de un solo él ha utilizado ever (O'Connor y Seymour, 1.99 mil, p. 119). Erickson abrió toda una nueva área de pensamiento en la terapia de y la comunicación. A partir de su estudio de Erickson, no tardaro n en después de Patterns publicados de Techniques Hypnotic de Milton H. Erickson Por Vo lumen De I 1975). Más tarde, con Judith DeLozier, ellos publicaron Por Volumen De 2 (1.977). Bandler y Grinder aprendió de Erickson el valor de trance y estados alterados en terapia.

Muchos de los presuposiciones de PNL vienen de la obra de Erickson. el respetada la mente inconsciente del cliente de, que se cree de que intención posit iva impulsa todos los comportamientos, que los individuos hacen que mejores opciones disponibles para ellos, que la gente tiene los los recursos dentro de para hacer que sus cambios deseado s, etc Gran parte de los técnicas de construcción rapport de la PNL vienen de Erickson de genio en la construcción de y el mantenimiento de rapport (de pasearse y que condu ce).

A medida que los Meta-modelo pasos hacia abajo a aspectos específicos para recuper ar distorsionada, generalizada, y sean eliminados materiales de, esto nos lleva fuera de trance. El Modelo Milto n a la inversa trozos de hasta para hacer nuevos generalizaciones, supresiones, y distorsiones. En lugar de ir para obtener información específica, es los pasos del de hasta a lo g eneral información de- a la imagen grande. Los espejos modelo Milton en revertir la Metamodel (La Figura 10:01).

"Chunking up"

interrogatorio
se disocia los
Estado Problema
hacia su
nivel más alto (meta)
recursos. lo encontraras
encontrar el fuente para
la curación de "para arriba allí."

In Trance
Generales - Chunk up - Big picture

Preguntas: ¿Qué es este un ejemplo de?

"¿Para qué propósito?"

¿Cuál es su intención?

¿Qué quiere de haber esto usted dan esa es más importante?

El Modelo Milton

Existencia

Transporte

Coche

neumático

Tuerca de Lug

El Modelo de Meta

Fuera de Trance
Específico - Detalles - ¿Chunk hacia abajo

Preguntas: ¿Qué son ejemplos de esto?

Específicamente, ¿qué?

Cualquier Meta-pregunta modelo que

La Figura 10:01 Chunking up / Chunking hacia abajo

Los espejos modelo Milton en
revertir la Meta-modelo de

Esperar a encuentra gran cantidad de distorsiones, generalizaciones,
y supresiones en esta modelo de. Aquí
utilice intencionadamente lenguaje para dar al cliente
sala de para llenar en los pedazos. Nos proporcionamos un proceso abierto

frame con poco contexto así lo esa mente el inconsciente del cliente de se activará una búsqueda interna. Lenguaje de General de inherentemente induce uno para ir en un
trance sobre esta búsqueda. Así que los patrones de lenguaje dentro de la modelo de Milton
facilita este proceso.

Debido a que el modelo de Milton Espejos de a la inversa
la Meta-modelo, hemos puso una persona en trance por los
utilizando los violaciónes Meta-modelo. Aquí que hacemos
no preguntes preguntas-preguntas invitar a la mente
para venir hacia arriba (en el tiempo de actividad). El siguiente
ilustra de manera creativa usando Meta-modelo de
violaciónes para inducir a un estado trance:

Debido a que el modelo de Milton
espejos en revertir la Metamodel,
que ponemos una persona en

trance mediante el uso de la
Violaciónes Meta-modelo.

Último
intención

"¿Cuál es importante acerca de haciendo D?"
"¿Qué hará haciendo D haga por ti?"
"¿Qué se obtiene a cabo de hacer las D?"

Intention D

"¿Cuál es importante acerca de haciendo C?"
"¿Qué hará haciendo C haga por ti?"
"¿Qué se obtiene a cabo de hacer las C?"

Intention C

"¿Cuál es importante acerca de haciendo B?"
"¿Qué va a haciendo B hacer por usted?"
"¿Qué se obtiene a cabo de hacer las B?"

Intention B

¿Cuál es su intención positiva

en hacer A? "
"¿Qué hará haciendo A haga por ti?"
"¿Qué se obtiene a cabo de hacer las A?"

Ejemplo

(Inicio en la parte inferior y trabajar up)

"¿Cuál tiene que ver ser más
ingeniosos lo hacen para usted? "
"Significa I soy capaces de ser más
mi manera."

Behaviour A

"¿Qué quiere sintiendo menos nervioso

hacer por usted? "

"Le permite a que yo sea más

Con recursos

2

"¿Qué quiere dando a sus manos
algo que hacer, haga por ti? "
"Me hace sentir menos nervioso."

El comportamiento está fumando

cigarrillos; la de resultado es para dar

para arriba fumar.

"¿Cuál es su intención positiva

en el tabaquismo? "

"Para dar a mis manos algo para

Si ...

(Young, 1999)

La Figura 10:02 Chunking para arriba-Otra Formato de la

"I sé (mente leyó) que usted ha comenzado a ganar nuevos aprendizajes (nominalización)

acerca de un grande muchos sujetos (sustantivo sin especificar) de significación a
ti.
Y, es una buena cosa para aprender (perdido performativo), para aprender really
... Para obtener, como usted
ganar nuevos aprendizajes (presuposición), usted ya ha comenzado a cambiar
(Causa-efecto) y I No sé cómo usted se siente que, ahora ... pero usted puede.) Y l
a
hecho de que usted ha comenzado a cambiar de maneras siempre tan leves significa
que la sanidad
(La equivalencia complejo) ha comenzado. Y usted puede ser que experimente estos
cambios
(Presuposiciones) por la forma en usted se siente o simplemente por la forma en
usted habla con a ti mismo. desde que
usted ha comenzado a hacer cambios (nominalización), esto significa todas (univers
al
cuantificador) Vea otros las áreas que necesitan la curación pueden comenzar al camb

io (la totalidad frase-
un equivalencia complejo de.). Y usted puede cambiar (operador modal de la posib ilidad
y el verbo sin especificar), como usted debería (operador de modal de necesidad). Es es más
o menos la cosa derecho de hacerlo (perdido performativo), de que es cambiar (co mparativo
deleción). "

En Además de estas categorías Meta-modelo, el modelo de Milton ofrece otra
categorías según lo enumerado a continuación:

1. Preguntas Tag

Usted puede desplazar a resistencia por parte de una declaración mediante la coloc ación de una pregunta después de que el
afirmación, no puede usted? La pregunta añadido al final señala a la consciente
atención de la mente permitiendo así que el otra información en el frase para
ir directamente en la mente inconsciente. "Es es Aceptar para mí para hago eso, ¿no es así?"
Preguntas Tag "apisonan down" la sugerencia contenía por lo la parte frente de
la sentencia dentro de la mente inconsciente.

Ejemplos: 13

¿No es?

Lo has hecho?

¿Sabes?

No Will que usted?

No ¿Puede usted?

¿No es usted / we?

Exacto

¿No sabes?

No Did I?

No pude hallar que usted?

¿Lo harás?

Y usted puedes, ¿verdad no?

2. Pacing Experience Current

A poderoso medio de edificio rapport y la inducción de trance involucra paseándose
experiencia de actual del cliente por simplemente hacer declaraciones que "están d e acuerdo
con y tienen similitud con "su experiencia en curso. Actual Pacing

los asociados experiencia a la persona en un enfoque interno.

"Se puede sentir a ti mismo sentado en tu silla de o acostado down ... Y, a medi
da que lee
este material, que usted continúe de respirar dentro y fuera en un primer momento
de forma rápida y a continuación, como se
que usted tomar una respiración profunda usted puede convertirse en más relajado, no
va a usted, ahora? La
sonidos en las la sala de y los que es posible que escuche fuera de, y las palab
ras sobre la
página de significa que usted puede ir más profundo y todavía más profundamente en tranc
e ".

Por supuesto, notando los sonidos en la sala de tiene nada que ver con la relaja
ción
a no ser que usted vincula los dos. Así que a medida que hablábamos a tu mente incon
sciente, es
podría decir,

"Sí, ahora que lo mencionas, I Cómo oigo sonidos y yo puedo tomar una respiración prof
unda
y por supuesto, esto hace que el próximo estado de cuenta acerca de ir en un tranc
e gran parte
más believable ".

Ejemplos:

Usted oye mi voz.

Estamos en a este grupo.

Usted tendrá disfrutar de ella más.

A medida usted nota cada uno abrir y cerrar de tus ojos.

Como usted se sienta aquí ahora usted pueda escuchar los sonidos externos. ...

Y usted puede oír a sonidos internos ...

Usted puede experimentar ser bañado por la luz ...

A medida que continúe la respiración dentro y out ...

Usted puede experimentar a ti mismo ir más profundo y más profundamente en trance.

3. Doble liga

"Y usted puede entrar en un trance ahora o a diez minutos de con empresa y yo no
lo hagas
sabes el cual que va a hacer ... " Si su mente inconsciente aceptó la
presuposición de la esa frase, usted va a ya sea haber ya se entrado en una
trance o lo harás en breve. Haga doble se une tener un presuposición unspoken
contenida dentro de la oración. Los padres parecen tener un talento natural por lo

la comunicación de double se une. "John, ¿cuándo se que usted hacer su tarea?

Antes de este programa TV se enciende o tan pronto ya que termina? " "Ahora que usted
haber entrado en una trance, qué brazo Qué deseas para levantar? " "¿Te desea para tu brazo derecho a la subir o tu izquierda? " Pidiendo qué mano la imagen será salir en la parte (en el Squash Visual) ilustra un ejemplo de un doble
- {0}bind{/0}

La Figura 10:03 A Bind Double

Ejemplos:

¿Quieres para comenzar ahora, o más tarde?
A medida usted sueña, o en el momento despertar. . . .

Ya sea antes, o después de, dejando a esta habitación. . . .

Cuando usted va a la cama que usted va a ya sea soñar, ¿o no.

¿Va a comenzar a cambiar ahora o después de esta sesión?

¿Quieres que gustaría dejar de fumar fumar hoy o mañana?

¿Quieres que te para comprar el coche ahora, o prueba de conducción que primera?

Usted ya sea voluntad o que no lo harás (seguido por un verbo de sin especificar).

Tome todo el tiempo que necesites para terminar para arriba en los próximos cinco minutos.

Usted puede cambiar a medida que con rapidez o como lentamente a medida que dese a crear ahora una.

Si usted no escribe al menos un doble vínculo más en el siguiente espacio
Ahora, usted ya sea pensar en una forma automática, muy pronto, o de lo contrario pregunto cuando el próximo vendrá a la mente, por lo que puede escribir hasta entonces.

4. Conversacional Postulado

Una conversación postulado toma la forma de una pregunta "operador modal" que es en realidad un comando para hacer algo. La respuesta requiere un sí o ninguna respuesta. Sin embargo, esta cuestión parece pasar por alto la concienci a
la mente y crear dentro de la inconsciencia de un deseo de hacer algo sobre la declaración. Un ejemplo clásico: "¿Puedes cerrar la puerta?" En lugar de responder con un "sí" o "no", la mayoría de nosotros respondemos con tan sólo cerra r
La puerta. Estas preguntas deben evitarse autoritarismo.

Ejemplos:

¿Se imaginan eso?
¿Podrías dejar ir ahora?

¿Te imaginas haciendo esto?
¿Se puede ver lo que estoy diciendo?
¿Se puede llegar a ese nivel ahora?
¿Sería bien sentirse tan bien?
¿Sabe usted que usted lo sabe ya?
Podría abrir su mente por un momento?
Con qué facilidad te crees que puedes hacerlo?
¿Te acuerdas de ser amable con usted mismo?
¿Suena esto como que va a trabajar para usted?
¿Se siente preparado para firmar el contrato ahora?
¿Cree que usted puede hacer los cambios que desea?
¿Te gustaría ... para sentarse aquí ... y relajarse ahora?
¿No te gustaría que sólo deriva en que estado de paz?
¿Le importaría escribir un par más conversacional postula
aquí

5. Cotizaciones ampliado

Susan dijo que oyó decir que David Tad James dijo: "Escuché Richard
dice que la PNL ofrece algunos de los más poderosos, si no el más poderoso,
instrumentos de cambio personal disponible en la actualidad. Y, estas herramient
as localizar
sí mismos dentro de su mente inconsciente. De hecho, usted tiene acceso a ellos
en el nivel inconsciente. Una vez que su mente consciente y la mente inconscient
e
tener relación entre sí, entonces usted tendrá acceso total a los
los recursos. " Muchos oradores hacen un amplio uso de comillas. El uso de citas

toma la atención del orador y sirve para desplazar el
mente consciente para que la información pueda entrar en la mente inconsciente. La

oyente accede a un trance, centrándose en la cita, ya que facilita una
enfoque hacia el interior. Citas adultos juegan de nuestra necesidad de dar sent
ido a
financieros

Ejemplos:

El año pasado, en San Diego, John Grinder se nos dice acerca

este gran baterista africano que preguntó Judy si hubiera oído el

jefe de la aldea dicen lo fácil que es generar citas extensas.

El año pasado, conocí a una mujer que dijo que conocía a un hombre
que había mencionado

que su padre le dijo ...

Bob dijo que en un entrenamiento hace cuatro años,
que había contado la historia de cuando
Richard Bandler estaba citando

Virginia Satir, quien solía decir:
esto.

Yo estaba hablando con un amigo el otro día, que me habló de un conversación que había tenido con un terapeuta que le dijo a su acerca de una reunión que había tenido con un cliente que dijo ...

Cuando fui a la Charlotte, Carolina del Norte el otro día con Sam y Doris, una de ellas contó una historia acerca de cuando su madre se sentaba y explicar a los hijos que el padre había dicho ...

El otro día, un participante en el entrenamiento me dijo que su marido dijo Bob le dijo que le pedirá que escriba un par de extendido cita aquí mismo.

6. Violación Restricción seleccionales

Una violación de restricción selectional describe una frase mal formada que sentimientos atribuye a un animal o un objeto inanimado. "¿Alguna vez pensado en su pluma, máquina de escribir o procesador palabra? Piensa en lo muchas notas que ha tomado en los últimos años. Como muchos, me pregunto? Sabe más de lo que sabes ". "¿Qué hay de darle a su silla un poco de pensamiento? ¿No sabes que se cansa? Después de todo, se ha llevado el peso durante mucho tiempo, ¿no es así? »

Ejemplos:

¡Mi roca dijo ...

Las paredes tienen oídos.

Ese clavo daño a mi neumático.

Flores como para ser recogidos.

Mi coche sabe cómo llegar.

Ponga el ruido en su dedo del pie.

¿Qué hicieron sus acciones dicen a usted?

Podría abrir su mente por un momento

y simplemente escuchar lo que la mariposa tiene que decir?
Porque las palabras tienen poder propio.

El gato no se preocupan por la indignación de los muebles de los arañazos.
Al tomar la cuchara, el Jell-O temblaba de miedo.
Y si el lápiz nos ha dicho todo lo que ha aprendido.
Mi coche le encanta ir rápido cuando el camino se llama.
¿Los árboles lloran cuando pierden sus hojas?
A veces, las cookies sólo llaman a usted.
¿Sabes lo que la pluma pensamiento?
Estas paredes pueden contar historias.
Su pluma sabe escribir violaciónes restricción muy selectivas

fácilmente, si sólo va a conducir a las líneas de abajo ahora.

En Peso Transcripción Pérdida de Bandler se utiliza la siguiente seleccionales Violaciónes de restricción:

"El horno dentro de ti ..." Esto se refiere al metabolismo del cuerpo.

"Quiero hablar con esa parte de ti ... o su inconsciente."

"Y esto es lo que se instala en el pueblo ..."

"Y su cerebro va brrrrrrr ..."

"La caja de chocolates Godiva te llama."

{0}7.{/0} {1} {/1} Ambigüedades fonológicos

Muchas palabras tienen diferentes significados, pero suenan igual. "Tu nariz / conoce la verdad de esto. " "Usted puede ser escuchar / aquí en cualquier momento que desee." Tal
idioma distrae la mente consciente. El cliente entra en trance, mientras tratando de resolver las ambigüedades.

Ejemplos:

usted es / su

allí / su

aquí / escuchar

hijo / dom.

desnudo / oso fondos

no hay "su" ahí

Él enrojeció mientras leía en ella.

Usted es el único que ha ganado.

Después de todo lo que han aprendido de las cintas.

Y hoy al escuchar a su mente inconsciente ....

Puedes confiar en que estás ahora inconsciente.

8. Ambigüedad sintáctica

Existe ambigüedad sintáctica cuando no podemos determinar de inmediato de el contexto inmediato de la función (sintáctica) de una palabra. Por "Daño a la gente puede sentir difícil." ¿Significa que la sentencia que cuando cumplir con daño a la gente que pueden hacer esto difícil para nosotros emocionalmen te, o lo hace
significa que la participación en el comportamiento de las personas heridas se sie nte como un difícil

problema. Podemos construir ambigüedades sintácticas utilizando un verbo más "-Ing." Luego se construye una oración para que se carece de claridad sobre si los "-ing" funciones de palabra como adjetivo o un verbo.

Ejemplos:

agua corriente

estrellas fugaces

arroyo de la charla

Hipnotizadores Hypnotizing puede ser complicado.

{0}9.{/0}{1} {/1} La ambigüedad Alcance

Existe ambigüedad Alcance cuando no se puede determinar por el contexto cuánto una parte de una frase se aplica a otra parte. "La organización se compone de hombres y mujeres sanos ". ¿Queremos decir implicar que sólo el

los hombres tienen la calidad de "salud" y no nos referimos a que incluya a las mujeres como saludable, así? Puede construir ambigüedad Alcance añadiendo una "-ing" en un verbo y poner «y» entre los objetos.

Ejemplo:

La respiración profunda y trance ...

Audición Bob y John ...

Ayer estaba conduciendo mi coche con zapatos tenis encendido.

Yo estaba montando mi caballo con vaqueros sucesivamente.

{0}10.{/0}{1} {/1} Ambigüedad Puntuacion

Existen tres tipos de ambigüedades signos de puntuación. Las primeras tienen relación corridas frases. "Quiero que se den cuenta que su mano me el libro." "En el brazo que verás un reloj usted mismo entrar en trance ". La segunda modalidad consiste inapr opiado pausas. Esta forma de oración implica momentos en que usted comienza a .... uh ...

sentencia y que nunca ... uh ... terminar el ... frase. Esto provoca una forzada lectura de la mente y se vuelve altamente inducir trance. Locutor, Paul Harvey, lo hace de una manera maravillosa, cuando dice: "... bueno ... los días." La tercer tipo de ambigüedad puntuacion implica una frase incompleta. En esta forma de empezar una frase y que nunca ... A continuación, ir a otra frase con un pensamiento totalmente diferente.

Ejemplos (run-en oraciones):

Déjame tomar tu mano me la pluma.

Consulte la mariposa deriva sobre la cima de la colina es un hermoso valle.

Ella tiene pecas en el culo que me gusta de todas formas.

Ejemplos (pausas inadecuada):

Mi esposa me abandonó ... para ir a Texas.

Yo estaba buscando la corbata ... en este pensamiento.

Si escucha cualquier ambigüedad, que está bien para escribirlos aquí.

11. Utilización

Erickson utilizó la utilización en su máximo potencial. Usó todo el
dicho cliente. Usó todos los sonidos e incidentes en la habitación. En uno de mis
(BB) formación de un gráfico de pared se cayó de la pared. Tad James dijo: "Y el viejo

conceptos están cayendo lejos ". Una vez, cuando he usado la hipnosis con un clien
te, que tenía
una cinta de relajación jugando. De repente, la cinta terminada. Yo sabía que en poc
o
momento en que el reproductor de cinta sería un click, ya que cortó. Así que le dije:
"En

un momento se oye un clic. Y, cuando lo hace, eso significa que se
dejar de lado el dolor total y completamente ". En un momento el jugador
clic y el cuerpo del cliente saltó cuando la emoción totalmente liberado.

Ejemplos:

Cliente: "No creo que lo sé."

Profesional: "Así es, usted no piensa que usted sabe."

Cliente:. "No puedo ser hipnotizado"

Practicante: "Eso es. No puede ser hipnotizado todavía. "

Cliente: "No estoy vendido."

Vendedor: "Eso es correcto, porque no ha pedido a la pregunta
sin embargo, que le permitirá ser vendido ".

22. Comandos incrustados

Erickson trabajó como maestro en dar las instrucciones mentales inconscientes
a través de comandos incrustados. Él marcar tales palabras que
Quería entrar en la mente inconsciente. Para dar este tipo de órdenes y marcar
las palabras, tenemos que tanto el menor tono y aumentar el volumen de la
voz. "Es posible que usted pueda instruir la mente inconsciente de un cliente
a través incrustado comandos para obtener así, ahora. " Oye, ¿tienes la
comando de las palabras que salieron marcados? Cuando usted tiene un cliente dis
ociado

allá de su línea de tiempo, esto ofrece una oportunidad maravillosa para enviar incr ustado
comandos a la mente inconsciente. Al utilizar procesos de línea de tiempo, el
cliente que luego han entrado en un trance más profundo.

13. Analogue Marking

Erickson marcaría las palabras que quería entrar en el inconsciente
la atención consciente Marcaje refiere a enfatizar palabras o frases específicas
mediante la alteración de la tonalidad. Al dar estos comandos y marcando las palab ras,
tanto baje su tono y aumentar el volumen de su voz. Es posible que los
que instruye la mente inconsciente de un cliente a través de comandos incrustados
para obtener así, ahora. ¿Recibió la orden de las palabras en voz marcados?

14. Explicar palabras

John Burton dice que, deletreando las palabras clave, llamamos la atención a la
palabra que estamos explicando. Esto induce trance. Y, usted sabe que
deletreando las palabras no inducir trance, ¿no es así?

15. Vinculación Idioma

Esto se refiere al proceso verbal de describir (estimulación) observable y
comportamiento verificable en el oyente. Entonces, mediante el uso de una "palab ra de enlace," la
altavoz pasa a describir (líder) el comportamiento deseado. Diferentes
personas, por supuesto, responden de manera diferente a cada patrón. Idioma Vincul ación
implica el proceso de utilización conectado a palabras de enlace específicos.

un. Conjunciones

Utilice una conjunción como "y" para vincular el comportamiento observable y desea da
experiencia. La conjunción que enlaza la declaración de estimulación a la cuenta princ ipal.
("X" e "Y"). Ejemplo: "A medida que usted se sienta allí, respirar y leer este
documento y usted puede comenzar a respirar más profundamente y ser más
relajado El propósito aquí implica unir la declaración a la estimulación
que conduce declaración de manera que este último parece seguir lógicamente de la
ex. Por lo tanto, la vinculación se derrumba fronteras para la información para mejo rar la
sentido de continuidad. Declaraciones adicionales de estimulación aumenta aún más la
efecto ("X" y "X" y "X" e "Y"). Ejemplos: "Como usted se sienta en su silla
(Ritmo) y lea este documento (ritmo) y me comunico a usted (el ritmo)
y usted puede respirar profundamente y relajarse más profundamente (líder) ".

b. Disyunción

Usando la forma contrastante o negativo de las conjunciones también pueden a veces

lograr los mismos resultados. ("X" y "x" o "X", pero "Y"). Ejemplos: "I
No sé si usted prefiere seguir contemplando este trabajo (ritmo),
o, si desea buscar en otra parte (marcapasos), o si desea

respirar profundamente (ritmo), pero sí sé que su conciencia puede desarrollar una trance que se ajuste perfectamente a sus necesidades actuales (líder) ".

{0}c.{/0} {1} {/1} Cláusulas adverbiales o causativos implícitas

Causatives menudo existen como palabras "tiempo" que implican que un suceso inev itable
funciona como vinculados en el tiempo con, o causadas por el otro. Clave implica ba
causativos incluyen: (1) Ya que "x" y luego "Y." Ya que ahora está respirando
más profundo, se puede empezar a relajarse aún más. (2) Cuando "X" y luego "Y." Cuando usted
instalarse cómodamente en la silla, puede permitir que sus ojos se cierren lentame nte.
(3) Mientras que "X" y luego "Y." Mientras usted recuerda ese momento tan especi al y
el lugar, el hotel podrá comenzar a desarrollar ese trance. (4) Después de "X", ento nces
"Y" Después de haber llegado a ser muy cómodo, usted puede comenzar a permitir que s u
trance se desarrolle. (5) Otros causativos palabras implícitas son: a menudo, como ,
antes, durante, y en toda siguiente.

Hipnosis Parte 11: El Modelo de Milton

Para familiarizarse con los patrones del lenguaje, escribir cinco
frases para cada uno. Incluya las violaciónes Meta-Modelo, así en su
eje Usted encontrará estas habilidades más útiles en todos los ámbitos de la comunicación
y muy útil para hablar en público.

Conclusión

"Hipnosis" y trance describe nada nuevo, extraño, oculto, extraño o
misterioso. Nuestra conciencia puede "subir" (tiempo de actividad) y de "abajo"
El tiempo de inactividad Y cuando se cae adentro entramos en otro mundo,
el mundo interno de significados, creencias, conceptos, un mundo del espíritu en e l que
crear nuestra realidad neuro-semántico.

Tampoco se puede escapar de esto. Podemos desarrollar efectivamente sólo la concie ncia
y la comprensión de esto y cómo se juega en la comunicación en
la vida cotidiana, para que podamos tener más opciones y control sobre él. Cuando no s
hacer eso, entonces podemos elegir a nuestros hipnotizadores también. Entonces pod remos saber cuándo
a "entrar en trance", y cuando para salir! Entonces no vamos a permitir que nos
recibir sin saberlo o inconscientemente la embestida de las malas sugerencias
que alguna gente siempre apagan. Entonces podremos saber cómo dehypnotize
nosotros mismos de las sugerencias negativos disfuncionales que quedan (en
nuestras cabezas) de la infancia. Entonces podemos tomar una postura proactiva e n la comunicación
sugerencias positivas y mejorar para nosotros y los demás. esta
nos capacita para comunicarse profesionalmente y conscientemente.

Resumen De Milton Modelo de Lenguaje

Milton Modelo patrones de lenguaje mediante Violaciónes Meta-Modelo

1. Mind Reading 8. Los operadores modales de posibilidad

2. Perdido performativa 9. Nominalizaciones

3. Causa-Efecto 10. Verbos sin especificar

4. Complejo de equivalencia 11. Las deleciones simples

5. Presupuestos 12. La falta de Índice de Referencia

6. Cuantificadores universales 13. Las supresiones comparativos

{0}7.{/0} {1} {/1} Los operadores modales de necesidad

Milton Modelo Continuación

14. Preguntas Tag

15. Estimulación Experiencia actual

16. Doble liga

{0}{/0}{1}17. {/1} Conversacional Postulado

18. Cotizaciones ampliado

19. Violación Restricción seleccionales

20. Ambigüedades fonológicos

21. Ambigüedad sintáctica

22. Ambigüedad Puntuacion

23. Utilización

24. Comandos incrustados

25. Deletreando las palabras

Vinculación Idioma

25. Conjunciones "X" y "Y"

26. Disyunciones "X" y "X" y "X", pero "Y"

27. Cláusulas adverbiales (causatives implícitas)

un. Ya que "X" y luego en "Y"

b. Cuando "X" y luego "Y"

{0}c.{/0} {1} {/1} Mientras que el "X" y luego "Y"

D. Después de "X" y luego "Y"

Pasos en la comunicación

1. Determine su objetivo bien formulado

2. Establezca una relación y la prueba

3. Recopilar información con el Meta-Modelo

4. Usar patrones lingüísticos Modelo Milton a:

un. Inducir el trance.

b. Directionalize lenguaje hacia los resultados.

{0}c.{/0} {1} {/1} Entregar comandos incrustados hacia resultados.

Preguntas para reflexionar para asistir a su aprendizaje:

1. ¿Qué se entiende por el "modelo de Milton"?

2 Describir lo que significa la frase "vaguedad artística"?

3 ¿Cómo funciona el modelo de Milton operan de manera inversa a la Metamodel?

4. ¿Qué distinción dentro del modelo de Milton qué descubres
ya tener en su repertorio lingüístico?

5. ¿Qué diferencia (s) le gustaría llegar a ser realmente hábil en? ¿POR QUÉ?

Capítulo 11

Hipnosis Parte III
Story, metáfora, analogía

(Derivado de Hall & Bodenhamer, 1997d)

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

• El papel de la "historia" o la metáfora como un patrón hipnótico

• Cómo utilizar la narración para inducir trances

• El poder de las metáforas para lograr cambios

• Cómo volver a la historia su propia vida

Robert Dilts (1976) tiene

define una metáfora como "un

figura retórica en la que

algo que se habla como

si se tratara de otro. "

Robert Dilts (1976) ha definido una metáfora como
"Una figura retórica en la que algo es
habla como si fuera otro. "(p. 74) La
término "metáfora" sí mismo significa literalmente "
a través. " Por lo tanto por medio de una metáfora,
llevamos más o transferir un mensaje a
mente de otra persona. El oyente interpreta
la estructura o la estructura de la metáfora y de los interpreta en el
marco de su propia experiencia (s).

Sin embargo, porque ponemos el mensaje en el marco de una historia relacionada,
la historia
normalmente no pasa por la mente consciente y por lo tanto permite que el incons
ciente
mente para recibirla. Una metáfora bien diseñado como un conjunto de líneas que la men
te
conversacional cambia creencias, debe tener una estructura similar a la
La experiencia de usuario. Esta similitud en el nivel estructural, de hecho, fun
ciona a
invitar a la mente inconsciente de interpretarlo en relación a las propias necesid
ades.
El término isomorfo describe esto.

Como un dispositivo de comunicaciones, la historia, la metáfora,

e narraciones presentan también lejos menos

estilo amenaza que hace asesoramiento directo.

Como un dispositivo de comunicación, la historia, la metáfora y narraciones presenta
n también un
estilo mucho menos amenazador que hace asesoramiento directo. ¿Cómo se explica esto?
 Lo
se produce, en parte, porque el velo que nuestro mensaje deseado en la metáfora.

Por otra parte, tal como un dispositivo multi-nivel, podemos utilizar la histori
a para comunicarse en
numerosos niveles al mismo tiempo. El genio de Milton Erickson centrada en
e Usaría metáforas para comunicarse tanto con el consciente y
aspectos inconscientes de la mente al mismo tiempo. De esta manera, se proporcio
na la
mente consciente con un mensaje divertido y entretenido al mismo tiempo
que él sería abordar las preocupaciones más profundas utilizando el estructura de la h
istoria. La
historia superficial mantiene principalmente la mente consciente ocupada. Cuanto
 más profunda (o
mayor) Mensaje estructural luego "se traslada" a la mente inconsciente
las similitudes de la historia. En consecuencia, utilizamos principalmente histo
rias y
metáforas en la hipnosis.

Teóricamente, el Meta-modelo del lenguaje explica que la metáfora funciona
mediante la presentación de un Estructura de Surface de significado utilizando los
declaraciones superficiales
que comprenden el contenido de la historia. En este nivel sólo escuchamos una hist
oria. Sin embargo, al
mismo tiempo, la estructura profunda de significado activa nuestra TDS para enco
ntrar referencias
en nuestra propia biblioteca de referencias que luego nos conectan con la histor
ia en
ese nivel. Sin embargo, esto ocurre sobre todo fuera de la conciencia. Nosotros
inconscientemente hacer las conexiones.

A veces este proceso puede llevar a la curación profunda en estos fuera ofconsciou
sness
artículo. Cuando se produce tales la curación, nos involucramos en un
"Mapeo submodality todo." La historia opera como a-nivel de meta a nuestro
bajar procesamiento del sistema nervioso autónomo nivel.

Al igual que con los otros patrones reformulación que hemos mencionado, las metáfora
s
funcionar directamente en nuestras representaciones mentales internas. El lengua
jear de
metáforas introduce nuevas estrategias, significados, estados, ideas, etc, para la

significados de creencias de nivel inferior. La única diferencia: opera aparte de
la conciencia consciente. Aquí se utiliza la historia y la narrativa como "como si
" formatos para
probar nuevos significados.

¿Tuvo usted alguna idea de que la historia, la metáfora, la narrativa, la poesía, etc,
podrían
han participado como profundidad o complejidad? En la superficie, la historia pa
rece tan
sencilla. Sin embargo, el poder transformador de la historia no radica en la sup
erficie,
pero bajo la superficie. Las tres componentes principales que participan en la n
aturaleza
y los procesos de de una historia incluyen:

Los principales componentes de una metáfora

1. Búsquedas Trans-derivativos

2. Desplazamiento de índices referenciales (simbolismo)

3. Isomorfismo

Búsquedas Trans-derivativos

El TDS (o buscar trans-derivativo) se refiere al proceso de neuro-lingüística
por lo que cuando escuchamos símbolos (palabras, lenguaje, etc), para hacer sentid
o
de los símbolos, entramos y accedemos a nuestra memoria, nuestra biblioteca de ref
erencias,
nuestras referencias internas. Buscamos dentro. (Piense como TDS Travel

Abajo en Side \).

El lenguaje siempre existe meta
a la experiencia.

Cuando se describe una experiencia,
pasar de la experiencia real de una descripción
de la experiencia. Hemos pasado de
el territorio, a nuestro "mapa" del "territorio".
Ahora nuestra lengua, como una descripción o representación verbal simbólico de
la experiencia, que nos mueve en la dimensión neuro-semántico de la realidad. En
este nivel, la experiencia sólo existe como una representación mental interna.
No se trata de la realidad externa y así no tener ese tipo de realidad
a ella. Sólo existe como nuestro paradigma interna o modelo del mundo.

Esto significa que el lenguaje siempre existe meta a la experiencia. Se opera a
una
un mayor nivel de abstracción que la representación interna a la que se
se refiere. Así que para el lenguaje de "trabajar", debe provocar y evocar en noso
tros
representaciones sensoriales basados. Experimentamos la significación de
lenguaje cuando las palabras (como símbolos) nos disparan para ver, oír, sentir, ole
r,
el gusto, el tacto, etc, los referentes de la pantalla de nuestra mente.

¿Qué significa la palabra "carro" evoca en términos de representaciones sensoriales ba
sados?
¿Se evocan para usted un Pontiac negro como lo hace para mí (BB)? Probablemente
no. Esta referencia describe el resultado de mi TDS. ¿De dónde vino el TDS
tomar? Un Toyota, por supuesto (MH)!

¿Qué evoca la palabra "dog"? ¿De dónde viene tu TDS toma? I (BB)
tener una representación interna de un cocker spaniel negro. ¿Qué tipo de perro
has encontrado en la biblioteca de referencias?

Todo el lenguaje opera
metafóricamente.

Hacemos el sentido de la lengua de esta manera. Nosotros
entender mediante la búsqueda a través de nuestra internalizada
y almacenado experiencias para visual,
auditiva, cinestésica, olfativa y / o gustativa
sensaciones que corresponden a los símbolos lingüísticos que usamos y oímos.
Esto explica cómo la lengua (todos los idiomas) funciona metafóricamente.

Ahora llamamos a este proceso de asociar el idioma que escuchamos con nuestro pr
opio
representación interna (s) una "búsqueda de trans-derivativo" (TDS). Cuando vamos
de la lengua estructura de superficie de una metáfora de la estructura profunda,

hacemos nuestra búsqueda interna. Así que cuando escuchamos una historia o metáfora, n
uestro
cerebro y sistema nervioso hace un TDS inconsciente para conectar el
metáfora con nuestro modelo del mundo. Cuente con metáforas que hacen esto.
Cuente historias activando los oyentes a buscar sus "bancos de memoria" para

dar sentido a las cosas con su modelo del mundo.

Desplazando índices referenciales

Es evidente que el trabajo con la historia, la narrativa, y la metáfora implica
Simbolismo Un símbolo se refiere a cualquier objeto, situación o personaje qu
e
se convierte en un ancla para ciertas respuestas. Muchas metáforas cotidianas toma
n
la forma de, "Una vez conocí a una persona que ..." El enlace simbólico aquí? La
palabra "persona". Otros enlaces surgirán de las similitudes dentro de la
los verbos Estos vínculos simbólicos ejemplifica el concepto de "desplazamiento de
índices referenciales ".

Esto significa que cada vez que alguien habla de su experiencia, pero
así que con bastante vaguedad (ingeniosamente vaga!), entonces, como oyentes, escu
chamos la
historia en términos de nuestras propias experiencias. Vamos, usted sabe que usted
 lo hace!
Y cuando lo hacemos, nos hemos desplazado o desplazada del índice de referencia. (
Sin embargo,
no te preocupes, la policía mente no arrestar por esto!) Cuando hacemos esto,
han comenzado a escuchar con simpatía y en la experiencia de la historia. Si lo ha
ce
Esto permite que la historia nos afecta y "nos habla".

Hacer estos cambios de índices referenciales ocurre todo el tiempo. Todos lo hacem
os muchas
veces todos los días. Y también se produce en tanto conscientes como inconscientes
artículo. Distorsionamos nuestras representaciones sensoriales, cambiamos la refer
encia
índice, entramos en la historia, y la historia se proyecta su hechizo. Entonces su
 magia
sucede. No es de extrañar que el viejo término de historia es hechizo!

Relato, narrar, metaphoring, etc,
alienta a la conmutación de referencia
índices. Esto invita a la calidad "como si" de
historias que luego comienza a trabajar en nuestra
mentes y cuerpos. Y cuando lo hace-
de repente nos sentimos transportados a otro tiempo, otro lugar, en otro
cuerpo, etc El hechizo nos ha fascinado. Perdemos la noción del tiempo, el lugar,
uno mismo,
medio ambiente, etc, según vayamos zoom fuera a mundos nuevos y diferentes y
realidades.

Luego, una vez dentro de la historia, un animal, una persona, incluso inanimados

los objetos se transforman y adquieren un significado especial. Con frecuencia a
sumen
poderosas representaciones simbólicas para nosotros. Y en la historia, nos damos
pisos. Temas, tramas, subtramas, dramas, comedias, tragedias, victorias,

Relato, narrar,

metaphoring, etc, alienta

la conmutación de referencia

índices.

heroico viaje, etc, definir, describir, limitar y / o libre de nosotros. Blanco y
Epston (1990) haber, de hecho, recientemente desarrollado una nueva terapia
modelo a partir de este maravilloso fenómeno. Por supuesto, las parábolas de Jesús
vino antes Blanco y Epston. Y dos personas PNL, Freedman y
Peines (1990, 1996) han contribuido a la Terapia Narrativa.

I somorphism

El componente básico que impulsa el poder de la historia o metáfora para transformar

significado y cambiar la fórmula surge de la historia compartiendo
estructura similar a nuestra vida y experiencias.

El componente básico que impulsa el poder de la historia o

metáfora de transformar el significado y cambiar el

fórmula surge de la historia compartiendo un similares

estructura a nuestra vida y experiencias. A esto le llamamos

similitud de la estructura, una estructura isomorfa.

Llamamos a esta similitud de la estructura, la estructura isomorfa. Caracteres
acontecimientos, emociones, dramas, etc, en la historia se relacionan y se corre
sponden con similares
formatos en nuestra vida. Esto hace que la historia significativa para nosotros.

Isomorfismo, ya que la similitud en la estructura, también explica h ow y por qué
puede tan fácilmente, aunque sea inconscientemente, utilice la historia para cambi
ar nuestro índice referencial.
Dilts ha ofrecido esta explicación:

Isomorphisms describe el

la capacidad del cerebro para incorporar

información sobre el comportamiento

de una clase a otra

clase similar.

"Isomorfismo implica las similitudes formales
entre las representaciones de diferentes
respuestas ... Las personas pueden aprender mucho
sobre las posibilidades de su propio comportamiento
teniendo en cuenta la operación de otra
sistemas. Imaginar que eres un pájaro en una
determinada situación, en oposición a un león, se
abrir y abolir muchas vías diferentes de la respuesta ... En general, símbolos
identificará a los aspectos estructurales de la metáfora, mientras isomorfismos se

hacer frente a los componentes relacionales o sintáctico.

La red neuronal del cerebro generaliza información constantemente haciendo posible el aprendizaje. Isomorphisms describe la capacidad del cerebro para inco rporar información sobre el comportamiento de una clase a otra clase similar. Esto es cruzar aprendizaje de la clase ".

David Gordon da un excelente ejemplo de la elección de las relaciones isomórficas el desarrollo de una metáfora de la familia therapy1 4 Esto no representa

una metáfora terminado, pero da un ejemplo de cómo elegir isomorfo caracteres para la construcción metafórica.

Las opciones específicas de los objetos, situaciones y / o personajes de la metáfora en realidad no importa. Lo que importa en la creación de la metáfora se refiere a cómo los símbolos se refieren o se relacionan entre sí a las necesidades del cliente. En la vida real a los personajes, sin duda, se refiere a las personas reales en la persona de Life En la construcción de la metáfora, se puede usar animales, objetos animados. personas, situaciones, o una combinación. La regla, sin embargo, afirma que debe relacionarse isomórficamente a las necesidades del cliente. Consideremos lo s iguiente:
Ejemplo

Situación Actual

metáfora

Padre

El Capitan

Madre

Primero compañero

—¡Hijo! —

Cabin Boy

Familia

La tripulación del barco

Padre rara vez en casa

Capitán menudo parada en la cabina

Hijo se mete en problemas

Grumete establece las velas equivocadas

Madre cubre para el hijo

Primera compañera le corrige y trata de
restablecer las velas antes de que el capitán ve

Padre se entera, se hace
furioso y hojas

El capitán se entera, furiosa nadie
le dijo y se retira a su camarote.

Ninguna resolución

Ninguna resolución

Problema recicla

Problema recicla hasta el ...
resolución

Milton H. Erickson da cuenta de cómo se utiliza este proceso, mientras que
trabajar con una pareja que tiene dificultades en su matrimonio más de su comporta
miento sexual.
Erickson habló con la pareja acerca de sus hábitos alimenticios. Él encontró que su
hábitos de alimentación en paralelo las conductas sexuales individuales que estaban
causando la
dificultad. El marido era un hombre de carne y patatas y le gustaba ir a la dere
cha
para el plato principal, mientras que la mujer le gustaba detenerse en aperitivo
s y delicias.
Para su tratamiento, Erickson había que planificar una cena juntos en el que
ambos fueron capaces de lograr la satisfacción. La pareja, desde luego, no tenía ide
a de la
importancia del evento, pero quedamos gratamente sorprendidos al descubrir que s
u sexo
vida mejoró drásticamente afterwards.15

Ahora, me pregunto, "¿Qué término médico cree usted describe las características principal
es
Disfunción sexual en su vida sexual para esta metáfora de haber trabajado "? La
metáfora que satisface los componentes estructurales similares y se convierte
isomórfica con la situación del problema no sólo puede entregar efectivo
la terapia, sino que también puede proporcionar una terapia completa. Erickson vol
vió hacia el uso
de metáforas casi por completo en sus últimos años.

Una metáfora que satisface la estructural similar

componentes y se convierte en isomorfo con la

situación problemática no sólo puede entregar efectivo

la terapia, sino que también puede proporcionar una terapia completa.

Significado Transformar Usando la metáfora

Uso de las formas de lenguaje de la metáfora, la analogía, la historia, etc, nos per mite
conversacional replantear. Tenga en cuenta las siguientes historias de una sola línea.

1. "Un río que desemboca en el océano lo más rápido que puede."

2. "El agua retenida cautiva en una presa todavía añora el mar."

3. "Un amigo mío siempre se quejó de su marido por llegar tarde.
Pero después de su muerte, a menudo pensaba en él y deseó
no sería más que tarde ".

4. "Una vez tuve un amigo que siempre se quejó del alto costo de la
ropa para su hija adolescente. Se quejó y se quejó.
Entonces, un día en que su hija murió en un accidente. Ahora cuando piensa
de gastar dinero en ropa para ella, él desearía tener que
oportunidad de

5. "Si un cirujano es tarde para la cena, ya que está salvando la vida de alguien, hace
Eso significa que no le importa? "

6. "Es como escupir contra el viento."

Para alguien con una historia narrativa o metáfora, piense en lo que es un particu lar,
problema, problema, preocupación que usted recuerda. ¿Cómo es esto? Más
frecuentemente que no, hacemos nuestro mejor pensamiento lateral cuando dejamos de pensar
acerca de un problema y pensar acerca de algo lo demás (especialmente cuando relaj ante,
retroceso con el pie espalda, y disfrutando de nosotros mismos) y luego todos de un repentina, presto, un
idea le viene a la conciencia que se relacionan al problema.

REVISION

Manual del Usuario para el cerebro

En la Terapia Narrativa, utilizamos externalización como un proceso de la obtención de central.
Esto se refiere a la externalización de un problema, la situación, el tema, idea, em oción, etc
Mediante la separación de persona a partir del comportamiento (y todos los otras f unciones, y producciones-
especialmente pensamientos y emociones) que ponen de relieve otro centro
tema de en la narrativa, a saber:

La persona no es el problema;
El problema es el problema.

Por lo tanto, a medida que exteriorizar, cambiamos nuestro pensamiento y de nues tra vida emoting
historia, nuestros pensamientos y emociones, etc Esto invita a otra historia-a
Historia de Preferred de que podemos construir a cabo de los resultados del únicas y chispeantes

momentos.

¿Cómo ha Anger saboteado tu éxito esta semana?

¿Cuándo las rabias invitan a entrar de nuevo en esa historia?

Así que Sneaky Pee tiró de uno sobre usted cuando usted fue a quedarme en tu mejor la casa de amigo, ¿eh? Y I Apuesto a que usted Qué realmente te gusta para vengarse de
Sneaky Pee así que él no te avergonzar a como eso otra vez.

¿Qué tácticas te has encontrado que wimping-Out utiliza para engañar al dando a para arriba? ¿Cómo have you puso de pie para wimping-Out?

Conexión estado actual con el estado deseado

Estado Presente en la PNL define la condición de el cliente exhibiendo no deseable

el comportamiento. Por Estado Deseado que queremos decir el resultado el cliente desea para
en si mismos. Debemos prestar una cuidadosa atención en la toma de el cliente Está s e desee
afirmar conformar a el Modelo de Resultado Bueno-Formed. El propósito de su metáfora (y toda la terapia PNL) es mover el cliente de Estado Actual de Estado Deseado.

El puente entre el
problema (State Present) y la

la resultado exitoso

(Deseada Estado) implica tanto

de pasearse y que conduce.

Con el fin para mover el cliente desde su Present
Estado a establecer su Estado deseado, nos a construir un puente
entre el dos. El puente entre el
problema (State Present) y el exitosa
resultado (Deseada Estado) involucra tanto la
de pasearse y que conduce.

Pacing

Pacing describe un elemento esencial en traer acerca del cambio. Pacing
describe el proceso de mediante el cual el terapeuta entra en modelo de de la de l cliente
el mundo y a si mismo / se une a ella en esa vista mundo. En paseándose por el cli ente, utilice
propia el idioma del cliente, tema (s) y la historia (ies).

En el ejemplo dado por encima de, Erickson utiliza alimentación como un metáfora par a el
problemas maritales de la pareja. Así que, si un cliente que sufre de falta de arm onía marital

se mete en de una larga discusión que centra alrededor de la preparación
y comiendo de los alimentos, el terapeuta y pregunta directamente sí mismos la pre
gunta, "¿Son ellos
hablando acerca de la comida o los problemas en su matrimonio? "

Siempre hay que escuchar para la historia detrás de la historia. Dentro de la estr
uctura de su
historias del cliente, usted van a menudo descubrir una metáfora para el algo más. Y
,
sus metáforas pueden proporcionar un marco para que usted pueda idear terapéutica
metáforas. En tales casos, marca el ritmo del terapeuta la cliente mediante la ado
pción de la
lenguaje de del cliente, tema (s) y / o metáforas. En el ejemplo de la preparación
y comiendo de los alimentos equiparando conflicto marital, Erickson se paseó su
cuento y fed de nuevo a ellos en la forma de una metáfora que contribuyó a
su la curación.

El liderazgo

Una vez que haya establecido el paso el cliente, su responsabilidad como el tera
peuta mueve
a que conduce el cliente a través del simbolismo metaphoric a el cliente Está se des
ee
del resultado. Es importante destacar que, esto no quiere decir que usted necesa
riamente se resolver el
problema del cliente. Una vez más, la metáfora puede o puede no funcionar. La metáfora

proporciona un modelo que que podemos utilizar para facilitar el cambio. Y, a ve
ces el
en sí metáfora carece de suficiente la correspondencia para producir cambio.

Contenido de de Una metáfora no especificidad
proporciona elección para los el cliente. El del cliente
mente inconsciente puede elegir entre aceptar o
rechazar la metáfora. A menudo el inconsciente del cliente de
mente puede aceptar partes de las la
la metáfora y la rechazar otras partes. A veces la metáfora puede tener un
impacto en áreas dentro de la vida del cliente que usted no ha orientado la campaña
directamente.
Aprende a apreciar la capacidad del mente inconsciente para dirigir el sanación a
las áreas que más se necesitan. Erickson confiaba en su propia mente inconsciente co
mo así
mientras sus clientes '. En efecto, gran parte de el poder de Erickson reposó en e
n su total aceptación
de la capacidad del mente inconsciente que ver mejor para el cliente.

Cualquier cercanías en un radio la vida del cliente que la metáfora puede representa
r tiene un potencial
para el cambio. Por lo tanto, la mente el inconsciente del cliente puede general
izar el
metáfora para otros áreas de la vida la del cliente que yacen análoga a la cuestión (s)
presentada a través de la metáfora.

Todo el lenguaje opera como metáfora. En realidad todo el lenguaje proporciona una

puerta de entrada a el problema que ellos desean tu la asistencia en el cambio d
e. SP
se dijo anteriormente, a menudo el cliente le dará una metáfora a través de alguien

Contenido de no especificidad de Una metáfora

proporciona elección para los
el cliente.

La historia de otra cosa, o incluso una historia de manera similar desconectado.
Que van a hacer esto en lugar
de lo describir el problema. Pacing el cliente significa usted entra su modelo d
e
de países del mundo. Este modelo de la terapia de no fuerza a material inconscient
e
en la mente consciente del cliente. Más bien, usted como el trabajo therapist con
el
metáforas del cliente. Eso describe lo que hizo Erickson al decantarse por para ar
riba en la
relación de de la metáfora comida con el problema marital en el ejemplo
anteriormente.

Debido a que neurología humana puede organizar las
en sí isomórficamente, paralelismos entre los neurológica
surgen representaciones. El isomorfo
relación de de la planificación de y disfrutando de una comida
llevado a encima en la actividad sexual de la pareja.
Los las funciones del cerebro mucho más a través de estructural
relaciones a través de la sistema de rep de lo que
lo hace a través de contenido. En efecto,, significa de contenido
muy poco en comparación con la estructura del sistema rep.
Usted recordará que con la excepción
de mantener las funciones del cuerpo, el cerebro
sólo se puede hacer seis cosas en el nivel de representational: tomar imÃ ¡genes, crea
r
sonidos, tienen sentimientos, el olfato, el gusto y crean palabras. El paralelo
entre
la relación isomorfo de la metáfora con las representaciones neurológicos
(Imágenes, sonidos, sentimientos, olores, sabores y palabras) dar a
metáforas su poder para provocar el cambio. Por lo tanto, cualquier experiencia de

procesada por una persona va a, obviamente, paralelo representaciones a partir d
e otra
áreas de su la vida. Pacing el cliente significa que usted permite que el metáfora p
ara
trabajar de acuerdo a la mente el inconsciente del cliente. Esto permite que par
a limpio
y la terapia de elegante.

Después de de estimulación el cliente, el terapeuta conduce el cliente a través de uso
de la
metáfora a la resolución de su problema. Vez más, esto no dice resolvemos
el problema del cliente. La metáfora puede o puede que no funcione. Al igual que t
odos NLP
técnicas de, las metáforas simplemente proporcionan otra herramienta en su terapéutica

Caja de herramientas (toolbox) Por diseño, una metáfora ofrece el cliente una estrat
egia que conducirá
ellas a la resolución, si su mente inconsciente elige a a aceptar la
metáfora Erickson condujo a la pareja a resolución través de la metáfora alimentos.
Una vez que ellos prepararon con éxito y disfrutaron de una comida, ellos isomórfica

mente
relacionado este logro en su vida sexo. Erickson los condujo a través
la metáfora a la resolución.

La utilización de Reframing Dentro de Metáforas

Reframing proporciona una técnica de cambio de problemas en recursos. Una de las c laves
NLP presuposición afirma que todo significado opera como contexto-dependiente.

Debido a que neurología humana

puede organizarse a sí misma

isomórficamente, paralelismos

entre los neurológica

surgen representaciones.

El cerebro funciona de lejos más

a través estructural

relaciones a través de la

los sistemas de representacionales que los

lo hace a través de contenido.

Context determina, en gran medida en el significado de todo lo que decimos,
pensar o oír. Cuando haciendo reframing, lo que nosotros primera Consideramos que
como un problema
se convierte en el base para un recurso. Reframing sirve como un componente vita l en
usando metáforas para la resolución de terapéutico. La metáfora proporciona una
excelente frame para los reframing.

La metáfora proporciona una
excelente frame para los reframing.

Verbs No específicado, Nominalizaciones, Comandos Embedded &
Analogue Marking

Metáforas proporcionan contexto para un uso la mayor parte efectiva de la entrega
de reframes.
Metáforas también proporcionan el contexto para la utilización efectiva de algunas
patrones de lenguaje que usted ya han aprendido. Metáforas proporcionan la
contexto a través de las que el uso de los verbos no especificadas, nominalizacion es,
comandos de embebidos y analógicas que marcan asumen más efectividad en la

de corto plazo Vamos a revisar estos patrones. La
metáfora por la naturaleza induce una trance leve
dentro de el cliente. Lenguaje de modelo de Milton

los patrones de mejoran esta proceso de. Por lo tanto, a los sabios
terapeuta le incorporar el lenguaje modelo de Milton
dentro de la estructura de su metáfora.

Verbos No específicado

Verbos No específicado son aquellos verbos donde el orador o escritor deja a a cab
o
los detalles de la acción. David Gordon ilustra:

Una metáfora por la naturaleza

induce una trance leve dentro de

el cliente. Milton modelo de

patrones de lenguaje realzan

este proceso.

1) John entró en la closet.

2) John se arrastró de hasta a la closet, abrió con suavidad la puerta, a continuación
, saltó in,
encabezar primero, usando sus pies para cerrar de golpe la puerta detrás de él.

Usted tendrá tenga en cuenta que la segunda frase da detalles específicos de cómo John
 consiguió
dentro de la closet. A pesar de John escogió a una manera ridícula para entrar en el
 closet,
usted tiene un mucho mayor Descripción de de cómo él se puso en el closet. La primera
frase, en el otro la mano, da poco de detalle y permite que el cliente a
interpretar para sí mismos en cuanto a cómo se metieron en o pudiera entrar en una c
loset.16
En Descripción de metafórico, cuanto más de salir para el inconsciente del cliente de

la mente para la interpretación, el mejor. Para obtener que razón, verbos no especif
icados dan
Es usted un herramienta para asistir a el cliente en trance.

Nominalizaciones

Nominalizaciones proporcionan una excelente adición a metáforas terapéuticas.
Usted recordará que nominalizaciones describen esas palabras de proceso se volvier
on
en un sustantivo. A nominalización toma un proceso y se congela ella. Si usted no
lata
ver, oír, oler o degustar un sustantivo, indica una nominalización. Si
no puede ponerlo en una carretilla, tiene la clásica descripción de una PNL
nominalización. Si rellena el siguiente espacio en blanco con la palabra y se hace

sentir es probable que tenga una nominalización: "Un curso."

Nominalizaciones eliminar grandes cantidades de información. Considere la posibili

dad de la declaración,
"Yo estoy en una mala relación." Aquí tenemos una nominalización, la
palabra "relación." Usted no puede ver, oír, olfato o del degustar una "relación."
Tampoco se puede colocar una "relación" en una carretilla. Cambiar el verbo
"Relativa" en el nombre "relación" nominalizes el verbo. Otros
ejemplos de nominalizaciones oímos venir en palabras como la educación, la enfermeda
d,
el respeto, la disciplina, la amistad, la decisión, el amor, el miedo, la estrateg
ia y las sensaciones. a menos que
quiere hipnotizar, nominalización nuestras experiencias no prueba muy
útil. Sin embargo, la nominalización experiencias en la terapia puede resultar muy
útil porque nominalizaciones iniciar búsquedas trans-derivativos.
Debido nominalizaciones eliminar grandes cantidades de información, obligan
al oyente a entrar, en busca de sentido conjuntivo y entregar dicha
propios significados. El "ir por dentro" describe una búsqueda trans-derivativo.
Considere la frase, "Rafael tiene una amistad." ¿Ves la nominalización
aquí Amistad espiritual El proceso de actuación amistosa se ha convertido en
congelado en "amistad". Esta frase, en una metáfora, invita a un cliente
para iniciar una búsqueda trans-derivativo y aplicar su propio significado para
la amistad. Usando nominalizaciones en metáforas da al cliente la
oportunidad de de-nominalize la palabra, es decir, convertir la nominalización
marcha atrás a un proceso de su propia elección.

Comandos de Embedded

Comandos de Embedded proporcionan otra herramienta de a partir del modelo Milton
de que
demuestra extremadamente útil en la entrega de una metáfora terapéutico. "¡Erickson!"
demostrado su experiencia como maestro en dar a la mente inconsciente
direcciones a través de comandos incrustados. Para formar comandos incrustados,
inserte el nombre del cliente en una frase para llamar la atención del cliente a l
o
sigue Supongamos que usted desea para un cliente a "dejar ir" algunos sentimient
os negativos.
Dentro de la metáfora es posible hablar de alguien que deja una cierta negativa
emociones vayan. ¿En su metáfora que se podría decir algo así como esto: "Y
al igual que dejó que sus emociones van, Ralph, dejar ir esas emociones, ahora! "

Erickson también marcó a cabo tales palabras que quería entrar en el inconsciente
la atención consciente Marcaje refiere a enfatizar palabras o frases específicas
mediante la alteración de su tonalidad. Al aportar estas comandos de y el marcado
a cabo
palabras, tanto menor será el tono y aumentar el volumen de su voz. Puede
instruir a la mente inconsciente de una persona a través de comandos incrustadas p
ara llegar
Vaya... (¿Recibió la orden de las palabras en voz marcados?) En un
incidentes metáfora terapéuticas, conceptos y / o personajes proporcionan la
las herramientas isomórficas que proporcionan los elementos esenciales de la metáfor
a.
Marcado estos elementos fuera dibuja consciente del cliente y / o inconsciente
mente a ellos.

Resumen: El Atractivo de metáforas

1. Metáforas hablan a la mente inconsciente.

2. Una metáfora sugiere soluciones a los problemas de una manera que invita a un cliente disfrutar de la solución de su propio problema. El cliente hace una película de la metáfora ya la película a su vez hace la sanación.

3. La gente se identifica a sí mismos en el metáfora.

4. Las metáforas ayudan a controlar la relación terapéutica.

5. Puede incorporar directivas dentro de la metáfora.

6. Metáforas disminuyen la resistencia.

{0}7.{/0} {1} {/1} Metáforas proporcionan un marco excelente para el replanteo. En la historia de la metáfora replantear su problema.

8. Metáforas construir fuerza del yo. Cuando la gente escucha una historia sobre cómo otras personas solucionan sus problemas, pueden identificarse con ella y sentir bien por ello.

{0}9.{/0}{1} {/1} Cuando usted utiliza metáforas en sus comunicaciones en, usted modelar un gran manera de comunicarse.

{0}10.{/0}{1} {/1} Metáforas proporcionan una forma maravillosa de recordar a a otros de su propia recursos y para ayudarles a aprovechar esos recursos.

11. Metáforas asisten a la gente en desensibilizar ellas a partir sus temores. Las metáforas son otra herramienta de la disociación.

{0}12.{/0}{1} {/1} Descripciones Metaphor estimulan gran parte más interés que mayoría de las formas de la comunicación. Ellos cosechan de inmediato el foco.

13. Metáforas ofrecen mucho menos riesgo que las directivas lo hacen.

14. Metáforas proporcionan oportunidades para la flexibilidad.

15. Metáforas proporcionan una herramienta excepcional para la construcción de rapport.

16. Metáforas proporcionan una forma no manipuladora de la comunicación.

{0}{/0}{1}17. {/1} El oyente debe ir dentro de su propia experiencia para dar sentido a de la historia. Metáforas proporcionan una de las maneras más fáciles para llegar al profundo Estructura

Caldera Metáfora Fábrica

Una vez, cuando Milton Erickson era un estudiante, él estaba caminando por la calle en su ciudad, y vio en algún lugar al otro lado de la calle, un lugar de gran la construcción y había un ruido que venía desde el otro lado de la calle de este edificio. Y miró hacia arriba y vio una señal en el edificio y dijo: "Así y Así 'fábrica de la caldera. Ahora no sé si lo sabes, pero en esos días se utilizan para hacer calderas para calentar los hoteles que eran bastante grande. De hecho, imaginar una caldera el tamaño de la habitación y las hojas de acero de este espesor, o tal vez esto gruesa, yendo para arriba como esto alrededor del exterior y la a continuación, a lo largo de la parte superior una costura con un remache cada dos pies o dos remaches cada pie o tal vez tres remaches vez en mucho espacio. Rivet en los bordes como este para sellar el uh ... presión en el interior.

Y Erickson, ser curioso, dijo que hay algo por ahí para aprender, por lo que cruzó la calle e incluso al cruzar la calle, el ruido era más fuerte y llegó a la fábrica de calderas y él entró en la fábrica de calderas. Cuando que él se metió dentro, dijo que el ruido era terrible. Me refiero a las personas iban a volver y adelante remachar los remaches, ya sabes, a lo largo de la cosa y las placas de acero. Y los los hombres que tomaban el acero off of ... Y, él vio a todos los estos trabajadores que se remonta adelante y hacia atrás. Y, se estaban comunicando claramente el uno al otro, pero no podía oír ellos ... el interior de la fábrica de la caldera. Por lo tanto, él sintió curiosidad acerca de eso. Y, él dijo, I creo que haya es algo que aprender aquí. Así, se detuvo a uno de los trabajadores y dijo: "¿Puedes conseguirme el jefe? Quiero preguntar a la jefa de llegado exterior. I necesita tener un conversación con el jefe ".

Así que el jefe salió y dijo Erickson, "Yo soy un estudiante y el 1 me interesa en el aprendizaje de cómo aprender y I gustaría dar las dormir aquí para la noche ". Y, dijo el jefe, en Aceptar. Así Erickson volvió a su casa y se puso la almohada y su manta de ... se fue de nuevo a la fábrica caldera. Además, dijo, cuando se metió dentro una vez de nuevo, el ruido era horrible, era como, el remachado en marcha, viniendo de a cero

a cabo, y él dijo que él encontró, después de un tiempo, un lugar muy tranquilo más de en la esquina y la él puso a cabo su almohada y su manta. Pero aún así ... Quiero decir que estaba fuera de el camino de los los trabajadores, pero incluso es así, el ruido era horrendo ... Y, él dijo en torno eso de la medianoche se las arregló para tomar todo el ruido y lo puso a cabo de su mente y luego se quedó dormido.

Analysis Metaphor

¿Qué quiere esta metáfora hablar acerca de y la ¿qué quiere lo que hace? Aquí, Milton

Erickson, mientras que él camina por la calle, ve algo otro lado de la calle y
él se acerca a ella. ¿Qué quiere hacer estructuralmente? Estructuralmente, él se disocia
.
Él va lado de la calle y camina levanta y va, "Ahora bien, esto es interesante."
Así que agrandar No sólo Qué nos hacer un zoom in, pero cuando él va
el interior de Qué quiere asociar o se disocian? Él asocia cuando él Goes Inside.
Ahora, ¿qué quiere que él oyen por allá? Él se disocia. ¿Qué quiere que él oyen?
Noise proviene de la fábrica caldera. Esto proporciona un auditivo interno
tonal. Así que, él oye ruido que venía de la fábrica caldera.

Ahora, él camina lado de la calle, mira hacia arriba, ve a el signo y va dentro de
.
Cuando él se mete dentro de, lo que sucede? Tanto ruido viene de adentro que
no puede pensar. La metáfora proporciona una correspondencia directa o isomorfo
relación de a lo que sucede en el interior cabezas a veces de las personas. Por me
dio de mi
haciendo un gesto (que se mueve brazos alrededor de), Hago esta sala de entrenam
iento la caldera
fábrica Así que tomamos todos, y cerramos el interior de esta sala, es decir, la
fábrica de la caldera. Nosotros tomamos remaches y los pusimos abajo de la lado pa
ra hacer seguro de que
cada uno persona trances el interior de este espacio en particular (la sala de e
ntrenamiento). Por lo tanto,
esta metáfora establece arriba el cuarto como un espacio de aprendizaje adjunta y
una caja fuerte
colocar para los la gente a ser.

Así Erickson pasa en la fábrica de calderas. Él mira a su alrededor y lo que va
Encender Las personas se comunican el interior de pero él no pueden oír ellos. ¿Qué?
Sin darse cuenta de su mente inconsciente, así que él dice, "Gee, I creo que haya es

algo que aprender aquí ". Una vez más, tenemos una la correspondencia directa a lo q
ue
sucede en el interior esta clase. ¿Qué quiere ha dicho? Puesto que él ha encontrado al
go
que aprender aquí, él ha decidido la importancia de comunicarse con el
mente inconsciente así que él dice, "que usted me Puedes conseguirme el jefe? Quiero
 que usted haga
el jefe para vienen fuera "de. Y, el jefe llegó exterior. Y, dijo Erickson
que le gustaría dormir en la fábrica de calderas para la noche. Así que, él va
home, se pone su almohada y frazada, encuentra un lugar bastante en la esquina y
 cae
Durmiendo Eso implica un trance, ¿verdad? Ahora, ¿qué A qué se dedica acaba de antes de
que él
se queda dormido? Él dice que él arregló para tomar todo el ruido y lo puso a cabo de
su
la atención consciente Nosotros usamos un ancla de visual mediante la adopción de nu
estras manos, el boxeo despierto toda la el ruido
y la colocación de que fuera de. Por lo tanto, esta metáfora aparentemente inocente
tiene dentro de
su estructura mucho sobre la configuración de un salón de clases (o un cliente de) p
ara el aprendizaje.

Y, I Apuesto a que tiene aún más que ver con ... su mente inconsciente sabe
¿qué otra cosa que tiene que ver con, lo hace no es así? Esto proporciona una excelent

e metáfora
para la instalación de un estado de aprendizaje. I (BB) lo aprendieron a partir Ta
d James.

Constructing A Metaphor

La principal propósito de una metáfora es a pasearse de y dar lugar el comportamient
o de un cliente
través de una historia. En la construcción de tu metáfora, tener en mente la
siguiente:

1. Plegar la índice de referencial desde el cliente al un poco de carácter en el
los verbos

2. Siga su propio ritmo el problema del cliente mediante el establecimiento de c
omportamientos y eventos entre
los caracteres en la historia que son similares a aquellos en el cliente de de
si

3. Utilice el contexto de la historia de acceder a los recursos desde el cliente
.

4. Termina la historia de tal manera que se produce una secuencia de eventos en
los que el
personajes de la historia a resolver el conflicto y lograr la deseada
del resultado.

La Madre de todas las PNL

He aprendido de John Overdurf la "Madre de todas las PNL" modelo y tener
encontrado más útil tanto en hacer la terapia y en la enseñanza de la PNL. En
el análisis de los patrones de la PNL, usted encontrará que los patrones de caminar
por la
cliente a través de los pasos de este modelo. También proporciona un marco súper
para la construcción de su metáfora.

1. Asociar el Cliente al problema.

2. Disociar el Cliente del problema.

3. Descubrir los recursos de cliente y de cliente asociado a sus recursos.

4. Asociar Recursos de problema.

5. Recursos Future Pace.

Los pasos básicos en la generación de una metáfora

1. Identificar la secuencia de comportamientos y / o eventos en cuestión. esta
podrían variar de un conflicto entre las partes internas, a una enfermedad física,
de inter-relaciones problemáticas entre cliente y padres, una
jefe o cónyuge.

2. Identificar los nuevos resultados y las opciones deseadas. En la PNL nos comu
nicamos

con un resultado en mente. Metáforas proporcionan un lugar único
manera de hacer esto. Mantenga en su mente una construcción visual de su
resultado y dejar que ese resultado a impulsar su mente inconsciente en la gener ación de
una metáfora para el cliente.

3. Desplazar los índices referenciales. Mapa sobre todos los sustantivos (objetos y
elementos) para establecer los personajes de la historia. Los personajes pueden
consistir en cualquier cosa, animada o inanimada, de las rocas en bosques
criaturas a los vaqueros a los libros, etc Lo que usted elija como personajes ti ene
no tiene importancia siempre y cuando conservar la relación personaje. Mucho
a menudo es posible que desee utilizar caracteres de cuentos de hadas bien conoc idos y
Myths

4. Establecer un isomorfismo entre la situación y del cliente
el comportamiento y la situación y el comportamiento de los personajes de la
historia-mapa sobre todos los verbos (relaciones e interacciones). Asignar compo rtamiento
rasgos, como las estrategias y las características de representación,
que son paralelas a las de la situación actual del cliente (es decir, el ritmo de la
situación del cliente con la historia).

5. El acceso y establecer nuevos recursos en términos de los personajes y
acontecimientos de la historia. Usted puede hacer esto en el marco de un
replanteo de la re-Acceso a los recursos olvidados. Usted puede optar por
mantener el contenido real del recurso ambigua permitiendo que el del cliente
procesos inconscientes para elegir la adecuada.

6. Utilice ambigüedades y citas directas para romper secuencias en la historia
debe detectar la resistencia a la historia. Comprensión consciente
no es, desde luego, necesariamente interferir con el proceso metafórica.

{0}7.{/0} {1} {/1} Mantenga su resolución tan ambiguo como sea necesario pa ra permitir que el cliente
procesos inconscientes para hacer los cambios necesarios.

8. Proporcionar un ritmo futuro si es posible.
Ejercicios Metaphor

I. Asociaciones de construcción

La base de metáforas terapéuticas radica en la similitud. La persona (s),
objeto (s) y / o cosas en la metáfora existen como estructuralmente similar
(Isomorfa) con el modelo del mundo del cliente. La similitud se basa en el
artículos ellos mismos, en las relaciones entre esos elementos y otros artículos,

en los supuestos detrás de los artículos o en el efecto de esos artículos tienen en
al cliente. El siguiente ejercicio intenta canalizar su pensamiento para que
de pensar isomorfos. Este tipo de pensamiento, obviamente, proporciona la base
elementos esenciales en la construcción de la metáfora.

1. Dividir en tríadas.

2. "A" juega el terapeuta. «B" juega cliente. Y "C" juega el papel de el meta-persona.

3. "B" piensa en una categoría como actor, político, figura del deporte o alguna otra persona famosa.

4. "A" solicita preguntas pista como: "Si" B "se convirtió en una parte de la natu raleza, lo que se convertiría en "B"? " O, "Si" B "se hizo un coche, ¿qué tipo, color, etc, se convertiría en "B"? " "Si" B "se convirtió en una pieza de mobiliario, qué pieza se convertiría en "B"? " Algunas de las preguntas pueden no producir útiles pistas. Algunos pueden producir grandes. Por ejemplo, si el político era Jerry Ford, la cuestión coche que provocan una gran respuesta. Si fuera George Bush, la pregunta natural sería dar a la basura.

5. "C" ayuda a "A" en hacer preguntas.

6. Hacer un round robin.

{0}7.{/0} {1} {/1} El propósito de este ejercicio estimula "B" para dar metáf oras cortos ayuda "A" y "C" Adivina correctamente, por "A" y "C" para tratar de encontrar si militudes, y para todo el mundo para aprender a pensar de manera asociativa o isomórficamente .

II. Semejanza

1. Dividir en tríadas.

2. "A" hace una declaración muy general (gran parte), tales como: "Los seminarios son

como "(o" La vida / Matrimonio / Iglesia / La escuela es como

) •

3. "B" se llena de forma espontánea y rápidamente el espacio en blanco con algo muy específico (pequeño trozo), tales como "el río". (Una bañera, un banquete, una mujer, un a hombre, una fiesta, etc) Así que la declaración dice ahora: "Los seminarios son como un río"

4. "A" declara ahora la primera similitud que le viene a la cabeza, no importa lo absurdo o extraño que pueda parecer. "Ellos siguen y siguen," o "A veces llegan muy profundo", o "A veces las aguas reciben barro ", o" Algunos de ellos son bastante sospechoso ".

5. Hacer un round robin.

HI. Metaphor Therapeutic

1. Acciones "A" (o juegos de rol) un problema con la "B" y "C", pero no

analizar una solución. "A" toma 5 minutos para desarrollar la historia (o problema) le dirán. Si elige un juego de roles, asegúrese de que tiene su historia bien ensayado y que usted le indique congruente, completa con señales no verbales.

2. Después de escuchar la historia, "B" y "C« toman 15 minutos para desarrollar una metáfora terapéutica adivinar una solución adecuada y razonable.
Durante este tiempo, cada "A" va a ir a un grupo diferente, y sentarse en el desarrollo de la metáfora por un diferente "B" y "C" "A" tiene libertad de hacer cualquier sugerencia que proporciona ayuda. "B" y "C" efectuar controles ecológicos cuidadosos, borrar cualquier potencialmente desagrad able
material o cualquier posible malentendido de su cliente ("A") podría hacer.

3. En 15 minutos, "A" vuelve a su grupo original. La "B" en cada grupo ofrece la metáfora usando "es un" patrones de lenguaje preferidos, patrones vocales, gestos, señales analógicas, etc El resultado de la ejercer pasos el estado actual y conduce al resultado deseado.

4. Como "B" ofrece la metáfora relojes "C" a "es un" signos no verbales de responder a la metáfora de "B". "C" presta especial atención a la "A" cambios no verbales que indican un acuerdo inconsciente, la comprensión, (O non-agreement/misunderstanding).

5. Todas las partes interrogar al compartir información sobre el ejercicio. "Un" comparte los cambios internos del Estado que se produjeron mientras se escucha l a metáfora.
Acciones "A", que parte de la metáfora eran más y menos eficaces.
"B", comparte sus observaciones al tiempo que ofrece la metáfora. C acciones de todos los meta-observaciones.

4. Hacer un round robin.

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿De qué "historia" o la metáfora funcionan como un lenguaje "hipnótico" Pat

2. Definir una metáfora.

3. Nombra los tres componentes principales de una metáfora.

4. Explique cómo y por qué se dice que todo el lenguaje funciona metafóricamente.

5. En el diseño y el uso metafórico, ¿por qué isomorfismo desempeñan tal papel crucial?

6. ¿Qué quiere decir que el ritmo y llevar en el contexto de la comunicación de un metáfora

Satir Categorías

Añadiendo variedad a su Comunicación

Lo que se puede esperar aprender en el presente capítulo:

• Las cinco categorías de comunicación desarrollados por Satir

• Cómo utilizar las categorías para reconocer patrones

Hasta su muerte en 1980, Virginia Satir fue uno de los más importante del mundo terapeutas familiares. Ella escribió y dio conferencias extensivamente a través de s u carrera.
Hoy tiene discípulos en varias disciplinas, en muchos países que utilizan la técnicas para curar las familias disfuncionales. Ella era una excelente opción para Richard Bandler y John Grinder para modelar en su desarrollo inicial de PNL.

Las Categorías

Satir Categorías

1. Blamer

2. Conciliador

3. Ordenador

4. Distractor

5. Nivelador

Virginia Satir cuenta de que la gente tiende a usar consistentemente uno de los cinco
comportamientos diferentes idiomas. Ella llamó a estos cinco patrones: Blamer, Conciliador, Ordenador, distracción y nivelador. Estas categorías describen gran estilos trozo de comunicación, que dan información confiable sobre preferencias de las personas en la forma en que tienden a conversar con los demás.

El Blamer generalmente busca a alguien más para colocar la responsabilidad por las cosas salgan mal. La blamer proyecta sus emociones y pensamientos hacia los demás. Algunos se refieren a ellos como los zorrillos, porque siempre ro cíe
personas con su lengua. Utilizan gestos rígidos y generalmente apuntan su dedos del otro. Cuantificadores universales, equivalencias complejas y performativos perdidos proporcionan el acusador con herramientas muy valiosas en sus
búsqueda para "dejarlos que lo!" A menos que el acusador decide cambiar, lo harán por lo general se encuentran muy solos.

El Blamer Posición

El conciliador Posición

El Equipo Posición Posición El distractor

238

Satir Categorías

El conciliador de alguna manera refleja el acusador en que quieren que la culpa
colocado en otro lugar. Sin embargo, tratan de trasladar la responsabilidad de t
al
forma a fin de que los demás perciben como agradables. Un conciliador puede inclus
o
acepte la culpa de todo. El conciliador utiliza el Meta-modelo
violaciónes de causa y efecto, los verbos no especificados y operadores modales.
A diferencia de la Blamer, el conciliador no utiliza lenguaje fuerte o amenaza
Gestos El conciliador opera más como una tortuga que un zorrillo.
En lugar de rociar a la otra persona, el conciliador se basará en su propia
caparazon Tratan de provocar culpabilidad en usted con el "yo poco pobre" actitu
d. La
declaración, "¿Cómo es que se preocupan por el mundo y nadie se preocupa por mí?"
resume los sentimientos del conciliador.

El tipo de ordenador utiliza un lenguaje que esconde emociones. Su defensa consi
ste en
su nunca darse por a sí mismos de distancia. Reflejan el Sr. Spock de Star Trek:
lógico, siempre bajo control, etc aparece el tipo de equipo sin emociones
como Mr. Cool. Algunos pueden decir que tienen una personalidad fría e insensible.
En
el matrimonio y otras relaciones cercanas, el cónyuge o pareja de un
Ordenador muy bien puede experimentarlos tan fría y distante. Esto a menudo
causa muchos problemas. A menudo viven disociados. El tipo de ordenador utiliza
palabras como tampones. Le dan muchos mensajes "tú". A menudo se desviar
la responsabilidad, diciendo: "Uno debe concluir ..." Escucha el Meta-Modelo
violaciónes de los performativos perdidos, borrados nominalizaciones y referencial

índices en la identificación de la computadora. La mayoría de los burócratas
y contadores funcionan como el ordenador
CLASE

El elemento de distracción en un momento aparecerá como una
Blamer. En otro momento en que se emiten los
características de un aplacador. Entonces van a cambiar
para el tipo de equipos. Ellos simplemente saltan de un
el modo de comportamiento a otro, de ahí el nombre
Distractor. Causan confusión y sus bocas
correr a toda marcha alta velocidad. Utilizan performativos perdidos,
generalizar e eliminados referencial
índices.

El Nivelador no tiene muchos distintiva
. importantes. La principal característica de una
Nivelador viene a cabo en ausencia de cualquiera de los
otras categorías Satir. Un nivelador aparece como
fáctico y congruentes. Puede confiar en lo que un
Nivelador dice tan fiel a su percepción. La
fisiología y la lengua se vea la congruencia
del nivelador. Lo único negativo que puedo decir

alrededor de un nivelador se refiere al reto que muchas personas no quieren
conocer la verdad. Esto conducirá a responder negativamente a la nivelador.

Mediante la observación de lenguaje corporal, usted puede por lo general identific
ar la categoría Satir en
utilización El Blamer menudo usa la postura, la respiración y los gestos que corresp
onden
a una persona visual. Señalan con el dedo un montón con el dedo y la palma
. El conciliador coincide con el kinestésico. A menudo, sus palmas aparecen como s
i
decir, "por favor". Refleja la computadora digital de la auditiva. A menudo, la
Computer permanecerá con los brazos cruzados. El distractor se enfrentará a
de la fisiología de todo lo anterior, ya que cambiar de un modo a otro.

Después de pasar una buena cantidad de tiempo con una persona, usted identificará su

categoría de Satir preferido. Cuando están bajo estrés, solemos regalamos nuestra
categoría preferente. Por lo tanto, haga que su agudeza sensorial adaptado al reco
ger
información de una persona estresado. No saltar a una conclusión rápida
relativa a la categoría Satir preferido de alguien. Escuchar y ver a través de un
período de tiempo antes de formar su conclusión. Dado que la situación y el contexto
cambio, el uso de categorías Satir puede muy bien cambiar. Con toda probabilidad,
se opera de una categoría Satir diferente cuando está bajo estrés luego cuando
completamente relajado.

Pacing Satir Categorías

En paseándose categorías Satir, como un regla de, usted no hace coincidir al igual q
ue con predicado
Emparejamiento Si coinciden con la categoría de Satir, romperá la relación y
mejorar el modo que ellos usan. Satir ella siempre se recomienda que
excepto cuando se desajuste con un nivelador. Como se mencionó en el capítulo de
la construcción de relaciones, que puede coincidir con la fisiología, y el volumen d
e un enojado
Blamer, pero no coinciden con su tonalidad y palabras amenazantes. Para responde
r a
un Blamer con Blamer conduce a una discusión. Aplacar un conciliador conduce a una

lloriqueo concurso de. Distraer con un elemento de distracción dará lugar a el caos.
 Emparejamiento
un tipo Computer con un tipo de Computer puede funcionar, pero la conversación
sonará duro y cerebral. La mayoría de los líderes de los comités conducen las reuniones
de la
Modo de ordenador, y por lo tanto ser percibida como aburrida y, como consecuenc
ia,
Improductiva Esto deja sólo una categoría Satir que usted puede de manera segura
partido, el nivelador.

¿Cómo se utiliza categorías Satir en la comunicación? Primero vaya a la
Modo de ordenador, si no sabes qué hacer. Computadoras toman ningún riesgo

pero también se comunican poca sustancia. Esta respuesta le dará
tiempo para decidir qué hacer. Evite siempre el modo de distracción. Gastos de explo tación
Del modo de distracción tiende a hacer que los demás perciben que usted tiene
problemas de personalidad graves.

Satir Categorías

Satir sugirió que a menudo existe incongruencia entre lo que una persona de
fisiología comunica y lo que uno realmente siente en su interior. A Blamer
puede tener un dedo rígido y apuntando y al mismo tiempo tener un
actitud de juicio y confiado. Sin embargo, tal posición puede muy
así encubrir un sentimiento de soledad y la falta de éxito. Un conciliador puede dec ir
con su postura de que la experiencia de impotencia, pero en su interior se puede

sentirse inútil. Por fuera de la computadora puede parecer tranquilo y colectiva,
pero en el interior se puede sentir incómodo y vulnerable. La distracción puede
sonido y actuar como un despistado, pero en realidad se sienten desequilibrados
y sin amor.

El estrés nos empuja casi inevitablemente de nivelación y en una de la otra
Categorías. La mayoría de las personas han aprendido a sentir cómodo en un Satir prefe rida
categoría: Sin embargo, esto puede constituir un medio de hacer frente a los pobre s, ya que
reduce más que expande las opciones de una persona. En situaciones de estrés, necesi tamos toda
medios de comunicación disponibles. Al ir a nuestra Satir preferida
categoría, limitamos nuestra respuesta a los demás. Necesitamos acceso a una varieda d rica
de las formas de responder en situaciones de estrés. Un comunicador sabio
desarrollar el dominio en el uso de todos los las categorías.

Nos necesitamos acceso a una rica variedad de respuestas cuando están bajo

de Un comunicador sabio va a desarrollar el dominio en

el uso de todas las categorías.

Ejercicio

Satir Categorías (3 personas)

1. "A" papel juega un adolescente de catorce años de edad, que quiera ir a una cit a.
"B", el padre, acaba de decir, "No.: Sabéis que los reglas en torno a aquí
dices que usted debe activar dieciséis años antes de usted fecha ". "A" responde: "P or qué
no puedo ir? - No confias en mi? Todos mis amigos en mi fecha de edad. Su
los padres confían en ellos, pero no confían en mí. Yo nunca, nunca perdonar
por esto! "

2. Responder temas "B" que utilizan cada uno de los categorías Satir en a su vez.
Al final de cada uno
respuesta "C" ayuda a "A" y "B" proceso de su pensamiento y sentimientos
en las diferentes respuestas. Preste especial atención lo diferente

respuestas recibidas posteriormente acceder a diferentes estados internos cada u
no tiempo en "A" y "B." SP
Respuestas "B", haciendo coincidir las palabras de "A" con la postura, tono,
gestos, expresión facial, etc

Ejemplo de respuestas:

Acusador: "Estoy harta escuchar ese tipo de comentarios. Usted conoce el
reglas por aquí. Yo les he dicho desde que eras un niño que se quiere
Nunca salí hasta que dieciséis años. Nunca me escuchas. Yo soy el
progenitor y usted son el niño. Mientras usted viva en esta casa y comer
en mi mesa, siempre va a hacer lo que yo te diga. Sólo mantenerlo
y no voy a dejar que te salgas hasta que tengan dieciocho! "

Conciliador: "NOW, la miel, HACEMOS POR FAVOR no actúa al igual que eso. Yo confío e
n ti. gana? "
me siento tan mal cuando me hablas así. Tengo PMS hoy
y yo podría he sido un poco duro. No quiero ser filmada. I sinceramente a
deseo de ser una buena madre. Por favor, no se enoje conmigo. Me duele
cuando estás enojado conmigo. Perdóname, por favor ".

COMPUTADORA: "Usted puede pensar que soy el único padre que ejerce
responsabilidad por no dejar a sus hijos antes de la fecha dieciséis años.
Sin embargo, sé que es un hecho de que otros padres tienen la misma regla. En
cualquier caso, yo no soy responsable de los hijos de otros padres. -Sí.
responsable de que tú y yo acepto la responsabilidad de determinar cuándo
usted es lo suficientemente maduro hasta la fecha. Los estudios demuestran que l
a mayoría de los adolescentes son demasiado
inmadura hasta la fecha solo hasta que tengan al menos dieciséis. Y yo era
catorce vez, sabe. Como padre responsable, me preocupa
por su bienestar. Quieres que sea de otra manera? Perdonar
dad es suyo para dar. La responsabilidad como padre es mío. Y, porque
Te quiero, elijo no dejan tener novio solo hasta que dieciséis años.
Cualquier otra discusión será infructuosa. Por lo tanto, nuestro discusión es
Completado

Distractor: "¿Qué quieres decir con que no confíe en ti? Usted me haces tan mad.
Me duele tanto cuando uno actúa de esta manera. Ya sabes, cariño, que me
desea darle la mayor libertad posible. Yo deseo para que usted pueda crezcas
en un adulto responsable. Con el fin de hacer esto, entiendo que
Tengo que permitirle la libertad. Sin embargo, hay que tomar decisiones sobre la
 base de
lo que yo creo es su nivel presente de los madurez. Oh, me agravar
así que gran parte cuando me dices I no confío en ti. Usted sabe mejor que
esto. Por favor, no me digas que no me fío de ti. Me haces sentir como
Soy una especie de tirano. Sin embargo, uno debe darse cuenta lo fácil que es
hacer una mala decisión en base a hormonas y no de la razón. ¿Y tú?
haber oído acerca de el SIDA ¿no es así? "

NIVELADOR: "Honey, I te amo ser muy habladores. Ya sea que I digo, 'sí' o 'no' lo
hace
No cambie eso. En esta situación, creo que 'no' es el amor respuesta
daría. Por lo tanto, la respuesta es 'no!' "

Satir Categorías
Satir Categorías En Hablar en Público

Las categorías Satir proporcionan herramientas muy valiosas para el público

hablante. Aprender a utilizar todas las categorías le ayudará a

establecer una buena relación con todo el mundo en el audiencia.

Las categorías Satir proporcionan herramientas de incalculable valor a la orador público.
Aprender a utilizar todas las categorías le ayudará a establecer relación de comunicación con
todos en la audiencia. Ponga en el tono de y la fisiología de cada uno de la
categorías durante el curso de tu del habla. Utilice Blamer cuando se quiere
hacer un punto fuerte. Habiendo servido como un predicador desde hace muchos años, I (BB)
tener gran la confianza en mi capacidad como un Blamer. Muchas veces fui
al agua con él. Un montón de la gente se cansa de tener un viaje de la culpabilidad cargó en
ellos. Así que, cuando dedica a hablar en público, usar la sabiduría en la forma en frecuencia con la que
utilizar la el modo de Blamer. Utilice conciliador para los simpatía. Utilice Computer a
recabar la percepción como disociada y lógica. Utilice elemento de distracción para la diversión y
para agarrar el audiencia. Utilice Leveler para los candor y para convencer a la audiencia.
Ejecutar a través de estos categorías a voluntad y usted puede poner a la gente a través de un
set increíble de estados.

Del Pensamiento Preguntas que debe Assist Your Learning:

1. ¿Cómo usarías todos los cinco categorías Satir en la expansión de tu propia
· Estilos de comunicación

2. ¿Qué valor o utilidad que percibe en el conocimiento, el reconocimiento y el uso de estos
Categorías.

Tercera parte

La PNL Neurología Modelo

Capítulo 13

Anclaje: Gestión de Neurología

Hablando The Silent Language

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

• La forma fácil de PNL del condicionamiento pavloviano

• Cómo experiencias "ancla" y los estados

• Numerosas cosas que hacer con el proceso de anclaje

• Los patrones de transformación utilizando anclaje

I (BB) se crió en las montañas rurales de Carolina del Norte. Mi padre pensaba
y se comportó como un hombre típico de montaña. Él nos disciplina con severidad. Mientra
s
que no abusó físicamente, él esperaba y recibió el comportamiento que
querída, A día de hoy todavía puedo recordar esa mirada especial que daría
cuando mi comportamiento no cumplía sus expectativas. Al ver que la mira,
Sabía que la sabiduría reside en el cambio de inmediato mi comportamiento! La consec
uencia
para no cambiar mi comportamiento-un viaje detrás de la corncrib y
visitación especial de una rama. Un arbusto cercano tenía ramas estrechas que se sen
tían
como el cuero cuando el padre las envolvió alrededor de mi trasero. Así, cuando el p
adre
dio esa mirada especial, inmediatamente me respondió. Él me había anclado a la
mirar.

• Tras el éxito de las fuerzas aliadas en la Tormenta del Desierto muchos sintieron
un
sentido de orgullo en la victoria, así que cuando nos vimos una bandera estadounid
ense ampliamente
mostrado que re-inducida esos sentimientos cada vez.

• Cuando conducimos por la carretera y acercarnos a una caja rectangular con
tres lámparas sobre él, nos damos cuenta de la parte superior de la luz roja, amaril
la en el centro
y verde en la parte inferior. Cuando la luz cambia a amarillo, que vayamos más des
pacio
. Cuando la luz cambia a rojo, sin pensar, nuestro pie deja
el pedal del acelerador y toques los frenos.

• Antes de la muerte de su esposa, Joe fue a la iglesia con regularidad. Pero desd
e
tras su funeral en la iglesia, él no ha vuelto a la iglesia. Cuando se
Incluso piensa en volver a la iglesia, crea la imagen mental de su
El ataúd de la esposa en el frente de la iglesia. Esta imagen trae un sentido de
dolor abrumador y comienza a sollozar. Por lo tanto, en un intento de disminuir
la
pena, Joe dejó ir a su iglesia.

El concepto de Estímulo-Respuesta

¿Qué todas estas experiencias tienen en común? En cada uno de estos
algo que provocó recuerdos, sentimientos y comportamientos. Este estímulo-respuesta
reacción se remonta a principios del psicólogo ruso Ivan Pavlov, y su
experimentos con respuestas incondicionados y condicionados. Como Pavlov
Estudió perros, descubrió que iban a salivar al ver,
oler y probar la carne. Agregó que el sonido de una campana o un tenedor
cuando se les dio a los perros la carne. Después de unas pocas repeticiones de aco

ndicionamiento, se
que sólo suene la campana o un tenedor de sintonía para provocar la respuesta de sal ivación.
Esto se convirtió en fundamental en la psicología del comportamiento y la teoría de ap rendizaje.

Bandler y Grinder descubrieron un uso "user-friendly" de las respuestas condicio nadas
(Condicionamiento clásico), ya que reconocieron que podían usar la
activación estímulo (el ancla) como un mecanismo para mover "experiencias"
todo en el tiempo y el espacio.

Dado que gran parte de nuestro "aprendizaje" sigue
este modelo, también obtener varios interno /
respuestas externos (los pensamientos, sentimientos,
estados, comportamientos, etc) vinculadas o conectadas
a diversos estímulos, algunos de los cuales se encuentran
fuera de la conciencia. En la PNL, el anclaje
se refiere al proceso natural por el cual cualquier
elemento de una experiencia (cualquier componente modalidad sensorial) puede rec rear
(Re-evocan) toda la experiencia. Y, en la medida en resultado habilidades indivi duales
desde el desarrollo y la secuenciación de los sistemas de rep, estímulos que evocan
cualquier parte de la representación a menudo desencadenar toda la experiencia.

Desde anclaje ocurre todo el tiempo, que en realidad no representa nada nuevo.
Normalmente, sólo que no lo notamos. Tal vez no tengamos un modelo (conceptual
esquema) para pensar en eso. Por lo tanto, se produce, pero ocurre fuera de nues tra
conciencia. Este mismo hecho hace que la comunicación de gran alcance
mecanismo que ahora podemos aprender a utilizar de forma más sistemática
y estratégicamente.

Uno de los mejores momentos de mi vida (BB), que consiste en la recepción de mi médi co de
Ministerio Grado del Seminario Teológico Bautista del Sureste. En mi
recuerdo de esa experiencia, puedo ver claramente el esplendor de la capilla, la

auditorio repleto, la marcha de los profesores por el pasillo en el
la apertura de la ceremonia. Como lo hago, siento los sentimientos que tenía enton ces. Ellos
¡Vuelve! Cada profesor llevaba las túnicas y capuchas de sus respectivos
institución y disciplina. Los sonidos de la gran órgano de tubos reverberaban
a través del edificio. Yo recuerdo haber oído Dr. Elmo Scoggin dar la dirección.

En la PNL, el anclaje se refiere a la

proceso natural por el cual cualquier

elemento de una experiencia (cualquier

componente modalidad sensorial)

puede recrear (re-evocar) la

experiencia entera.

Para los que recibieron el grado de doctor, dijo el Dr. Scoggin: "Mi padre me di jo
cuando recibí mi título de doctor, 'Hijo, un título de médico que es como un rizo en la cola de un cerdo. Es muy bonito, pero no vale nada. " El día de punto culminante llegó cuando el presidente Randall Lolley colocó la capucha alreded or de mi
c Hoy, cuando me pongo la bata para llevar a cabo una boda, la mera visión de se re-evoca toda esa experiencia. La túnica actúa como un ancla para la totalidad experiencia. Incluso el sonido de un órgano puede recordar la experiencia.

Un ancla se refiere a una interna o externa
representación que activa otra representación.

Lo qué nos referimos con "Un Ancla"?

Un ancla se refiere a una representación interna o externa que desencadena otra representación. La vista exterior de la bata de doctorado o el sonido del órgano de tubos re-activa mis pensamientos-sentimientos acerca de esa experien cia.
La vista de la túnica desencadenó toda la memoria con todo el interior representaciones de la memoria. Si la memoria contiene todos los sistemas de rep ,
es lo que llamamos un 4-tupla. ¿Por qué 4 tupla y no 5-tupla? Hacemos esto la combinación de los sistemas de repeticiones olfativas y gustativas en uno. Por lo tanto, el término
"4-tupla" se refiere a VAKO con "O", que combina tanto olfativa y gustativa sistemas de rep. Cualquiera de estas representaciones cuando se activa causará la retirada de toda la memoria. Dilts (1983) señaló,

"Este proceso tiene lugar como resultado de la interferencia eléctrica y sináptica patrones creados durante el procesamiento neuronal. "(p. 25)

Anclas llenan nuestras vidas. Ahora, mientras que los psicólogos conductuales tien den a pensar
que todos los resultados del comportamiento de las respuestas condicionadas, en la PNL nos ven
la vida como una combinación de los reflejos condicionados y conscientemente elegi do
anclajes.

Podemos ver anclas a nuestro alrededor. Ya hemos mencionado algunas. Aún anclajes incluyen todos los sistemas de rep. Anclas auditivas incluyen: "Winston

buen sabor como a ". A pesar de ese anuncio jugó veinte

Hace años, las personas mayores de treinta y probablemente oír el resto de la frase ("... Cigarrillos debería.") En sus cabezas.

Tenemos un gran número de anclajes auditivos dentro de edificios de la iglesia y Servicios: la alegría de escuchar una campana de la iglesia, el olor de un santuar io, el pastor
entonando: "Oremos", un ritmo de un himno favorito. Radio y televisión productores conocen el poder de tales anclajes. Así se llenan horas de

el placer de escuchar con "Golden Oldies". Los anunciantes también hacen un buen u so
de las anclas auditivas.

Recientemente mientras estaba conduciendo con mi esposa (BB), llevábamos un corto
distancia cuando se señaló que se había olvidado de abrocharse el cinturón de seguridad. Si ...
Alguna vez te olvides de ajustar la correa cuando conduces? " le pregunté. "No, yo sólo
olvidaré cuando me siento en el lado del pasajero ". De pronto se dio cuenta de qu e
su cuerpo tenía anclas cinestésicas y visuales para el asiento del conductor. ¿Cómo? La
la presión del asiento cuando se sentó en el asiento del conductor, la visión de las c osas
desde esa posición, etc Ella no tenía los mismos cinestesia o imágenes en
lado del pasajero. Cada vez que se sentó en el asiento del conductor, lo visual y
anclas cinestésicas dispararon (activado) y su brazo alcanzaron automáticamente
el cinturón de seguridad. Sin embargo, cuando se sentó en el lado del pasajero, a me nudo
se olvidó de abrocharse el cinturón de seguridad. El asiento del acompañante no la pro porcionan
anclajes para sujetar el cinturón de seguridad. Esto indica la especificidad de mu chos
anclajes-y su naturaleza inconsciente.

Advertencia: "Anclas negativos Presente"

Hacer anclajes negativos establecerse en nuestras vidas? Si Considere la posibil idad de un
familia que recibe amigos en la funeraria. Si la madre de la esposa murió y
muchos amigos vienen a presentar sus respetos, mientras que la mujer se aflige, persona
tras persona se acerca y la abraza. Inconscientemente el toque de un abrazo pued e
quedar ligado a la sensación de dolor.

Así, días o meses más tarde, cuando su marido de repente abraza, inexplicablemente
de repente se siente ganas de llorar! Inundaciones dolor por ella. Ella había acce dido
un estado-por sorpresa-y por lo que su mente consciente podría pasar algún tiempo
tratando de averiguar el contenido de los sentimientos negativos acerca de su ma rido!
Como tal, desarrolla un condicionamiento negativo a sus caricias. Ahora la mayor

psicologías tendrían Regresemos busca de traumas, lugares atrapados en
el proceso de desarrollo, y la mitología griega que explican inconsciente
los procesos de. En realidad sólo tenemos un caso de un ancla accidental. S.O.
limpieza anclajes negativos y parejas enseñanza de cómo crear positivo
anclajes se convierte en un aspecto esencial de la buena
relacionarse. Anclaje según acondicionado presenta
al terapeuta con una herramienta práctica para el cambio.
Bandler y Grinder (1979) dijo que aproximadamente
90% de lo que hacemos en la terapia
implica cambiar las "respuestas cinestésicas
que la gente tiene que auditivo y visual
estímulos. "(p. 85.

Bandler y Grinder (1979)

dijo que alrededor del 90%

de lo que hacemos en la terapia

implica cambiar la

"Respuestas cinestésicas que

la gente tiene que auditivo y

estímulos visuales ".

Anclaje: Gestión de Neurología

Anclaje perdón

Un ex miembro de la iglesia conmigo (BB) llamada de uno de sus compañeros de traba jo (Jim)
quien había sufrido un gran golpe emocional de tener a su mujer de catorce años
años lo dejan. En dos semanas de su salida, Jim perdió diecisiete libras.
El dolor emocional lo aquejaba intensamente. Yo le había pensar "tiempo" (usando
algunos procesos de línea de tiempo), junto con algunos de anclaje para sacarlo de l
sufrimiento emocional para que pudiera hacer frente a su realidad mejor. Como to dos los
nosotros, que Jim había cometido algunos errores en su pasado-errores que solía sent ir
culpable. Como cristiano, Jim creyó que Jesús lo había perdonado, pero
Jim no había perdonado a sí mismo.

Cuando me preguntan por Jim sobre el perdón de Cristo, anclado al
Estado del perdón tocándolo en la rodilla. Entonces le pregunté a Jim "ir
de nuevo en su vida "en su línea de tiempo a una época antes de hacer esos errores.
Mientras lo hacía, me despidieron el ancla para que pudiera experimentar esa sensa ción de
perdón con respecto a los hechos específicos. Entonces, mientras se mantiene el
anclaje en la rodilla, le pidió que fuera a través del tiempo con lo que
que el sentido del perdón con él ... Como resultado, este anclaje de este espiritual

recursos (perdón) proporcionó Jim el medio de experimentar el
el perdón de Cristo con respecto a esos errores.

Consciente de anclaje en la terapia

Primeros anclas pasado porque
que establecen el marco.

Al principio (BB) de anclaje utilizado con moderación en
terapia. Pero con tiempo y práctica I
ahora utilizan regularmente anclaje (principalmente
anclajes verbales y tonal). No me di cuenta de su
de energía al principio debido a su simplicidad. De hecho, inevitablemente nos pro pusimos y Fuego
anclas fuera todo el tiempo. Uno no puede vivir sin hacerlo. PNL simplemente
nos hace conscientes del proceso. Conocer el proceso de neuro-lingüística de

anclaje explica cómo "las primeras impresiones se forman impresiones duraderas." P
RIMER
anclajes últimos porque establecen el marco. Conciencia de fijar anclajes en
otros ya nosotros mismos nos da la capacidad de controlar el proceso. Podemos en
tonces
establece anclajes que sirven a nosotros mismos y los demás también, llevar a cabo l
o mejor posible, y
crear un contexto de apertura y aprendizaje.

Un ancla bien configurado obtendrá
una respuesta inmediata y

demostrar la PNL

presupuesto de un juicio

previo. .

Aunque se originó con anclaje
La teoría de Pavlov de estímulo-respuesta, la
dos procesos conceptuales difieren en puntos.
Estímulo-respuesta generalmente requiere adicional
fjkhdsjkfgh Con anclaje, que puede
por lo general crear un vínculo en el primer intento.
En el modelo de estímulo-respuesta reforzamos

el comportamiento deseado a través del condicionamiento positivo en el tiempo. Est
o puede
adoptar la forma de alabanza, una sonrisa, una palmadita en la espalda o cualqui
er estímulo que
alienta una conducta. El refuerzo continuará hasta que la persona
hace que el comportamiento deseado una parte habitual de sus vidas. Este proceso
 se lleva a
p En general, un programa de comportamiento externo internaliza en un interior
Estado a través de la repetición que hace veinte o treinta días. A continuación, el comp
ortamiento
opera de forma automática e inconscientemente. Por otro lado, una adecuada
fije el ancla obtendrá una respuesta inmediata y demostrar la PNL
presupuesto de aprendizaje de un juicio.

Cada vez que nos comunicamos o enviar mensajes, representaciones de anclaje.
Utilizamos palabras (símbolos señales de sonido y / o visual) para representar
otra cosa y para evocar pensamientos, representaciones, ideas, recuerdos,
valores, etc palabras sensoriales basados sacan rápidamente sus referentes. "El trei
nta
perrera con un abrigo marrón estaba medio metro del suelo,
empapado por la lluvia y el olor a que había dormido la noche en un
basurero, y allí se puso sacudiéndose en mi sala de estar! "

A eso le llamamos anclaje verbal. Aquí usamos palabras para inducir o provocar en
otra persona diversas imágenes, sonidos, sensaciones, olores y sentimientos. Todo
comunicadores efectivos utilizar anclaje, aunque suelen hacerlo
sin saber exactamente cómo funciona el proceso. Buenas narradores más
conscientemente vincular ciertos mensajes o experiencias con ciertos tonos de
enojadas. Se anclan estados, experiencias y representaciones.

Desarrollar el arte de anclaje efectiva

Cuando sistemática y precisa de anclaje, podemos obtener deseada
comportamiento y estados de inmediato en respuesta al nuevo estímulo. Utiliza las
siguiendo los procedimientos para establecer las anclas de forma rápida y con solt
ura.

Como una visión general del proceso de anclaje: primero determinar e identificar l
a
estado actual, calibrar las cualidades, las señales, y los indicadores de estado.
A continuación, conecte algún estímulo VAKO al estado. Después de fijar el ancla,
romper el estado y luego probar para ver si el estímulo se puede volver a obtener
ese estado (ver
a continuación. A continuación, provocan un estado deseado, obtener una buena descri
pción completa sensorial
de la misma. Coloque un nuevo estímulo. Rompa el estado y la prueba.

Unidos y / o experiencias que necesitan
refuerzo probablemente implique un Meta-Estado
en lugar de un estado primario. Tales estados
implicar una disposición en capas de modo que los niveles lógicos
que esencialmente construir no sólo un programa del pensamiento-y-emociones sobre
algo, pero los pensamientos-y-las emociones de aquellos pensamientos-y-

Nos apilamos anclas por
anclaje varios similares
estados en el mismo lugar.

emociones. En este caso, se puede reforzar un ancla a través de apilamiento
anclajes. Nos apilamos anclas anclando varios estados similares en el mismo
lugar

Usted puede elegir cambiar un anclaje o borrar uno. A cinestésica fuerte
ancla puede "borrar" a otra más débil. La mujer que se convirtió en negativa
anclado en la funeraria puede borrar ese anclaje por una más potente
ancla positiva para que se "colapsa" y no puede funcionar como lo hizo.

Cuatro Claves para el anclaje

Cuatro Claves para el anclaje

1. Use un lugar único para anclar

2. Ajuste el anclaje en el momento de mayor intensidad del estado

3. Hacer el ancla como discreta y pura posible.

4. Precisamente el tiempo de anclaje.

A diferencia de estímulo-respuesta, el anclaje puede ocurrir como el aprendizaje d
e una sola vez
experiencia. Anclaje a veces puede durar años o incluso toda la vida. Cuándo
ciertas condiciones se producen en el momento de anclaje (un estado muy intensa,
una

estímulo muy único, una más eficaz que une), entonces el proceso debe
ocurrir sólo una vez para convertirse en permanente. Anteriormente mencionamos el jingle-
"Winston sabe bien como un ..."? ¿Ese estímulo ancla que te vayas
"Cigarrillo debería?" ¿Cuánto tiempo ha durado el ancla? Las cuatro teclas de
anclaje efectivo incluyen:

1. Singularidad: Utilice un lugar único para Anchor

Al establecer un ancla, seleccione un estímulo único para el ancla. Esto explica
¿por qué sólo estrechar la mano de alguien que no suele trabajar para el anclaje, ya que
es un comportamiento generalizado. Las personas se dan la mano con frecuencia, y muchos
diferentes personas y de diferentes maneras. De lo contrario el que estableció la
primer anclaje habría establecido para siempre el "sentido / significado" de una
apretón de manos cada vez después de eso! El apretón de manos sería para siempre activar el
persona a entrar en ese estado! En realidad, un apretón de manos carece de suficiente singularidad
incluso a establecer un ancla. Por el contrario, la más única la ubicación, la mejor.
Esto le da un ancla más de una oportunidad de conseguir set y al último.

El más único el estímulo, el mejor el anclaje. Cuando anclaje cinestésica,
prestar atención a dónde, el tamaño de ese lugar, la cantidad de presión
aplicada, la duración del tiempo de tocar, etc Elija un lugar que pueda fácilmente
volver con precisión. Evitar el anclaje con referencia a una persona de

ropa-ropa se mueve, se cambia con frecuencia, y por lo tanto va a cambiar
su posición con respecto al cuerpo.

Cuando autoanclaje, elija un estímulo que puede hacer cómodamente. Seleccionar
un anclaje único, algo que usted no lo hace habitualmente. Por
apretando su lóbulo de la oreja o colocando el pulgar y el meñique juntos.
Para anclajes cinestésicas, seleccionar lugares raramente tocados en su cuerpo. I (BB)
creado un ancla de relajación, apretando el pulgar con mi pequeña
¿--dedo?14- Creación de un ancla en un lugar único le permite soportar mucho
más largo.

En cuanto a los anclajes de refuerzo, Dilts (1983) señalaron que el refuerzo de un

ancla tiende a aumentar su eficacia. Sin embargo, la eficacia de un
ancla proviene de la calidad inicial de la experiencia.

Anclas "apilado" se refiere

para poner adicionales

estados ingeniosos en la parte superior de un

anclada estado de recursos.

Anclas "apilamiento" se refiere a la puesta adicional
estados ingeniosos en la parte superior de un

anclada estado de recursos. Esto hace que el
anclar más potente en la obtención de una fuerte
estado positivo. También se puede actualizar anclajes.
Periódicamente, restauro mi relajación ancla. Aunque profundamente relajado, prosigo

mi pulgar izquierdo en el dedo meñique izquierdo para reforzar mi relajación ancla.

2. Intensidad: Ajuste El Ancla En El Momento Del Estado Mayor de
Intensidad - Intensity

Nosotros creamos un ancla mediante la aplicación de un estímulo a la vez que uno exp
erimenta una
Estado intenso. Esto ata el ancla para el Estado. Anclas operan estado-dependien
te.
Esto significa que su operación y funcionamiento depende su estado
la mente y el cuerpo que una persona experimenta al fijar el ancla y
volver a disparar más tarde.

La "intensidad" de un estado se refiere a qué tan fuerte, emocional, vivo, grande,
 etc,
estado que se siente en el interior. Supongamos que desea anclar un estado de lo
s recursos
en un cliente. Les preguntas para recordar un momento en que se sentían recursos.
"Piense en un momento en que se sintió como si pudiera conquistar el mundo!" SP
tienen acceso al estado, se vuelve intensa si se asocia plenamente en él para que
experimentarlo como si de nuevo, viendo lo que vieron, oír lo que
escuchar y sentir lo que sentían-totalmente.

Las personas varían en la cantidad de tiempo que se necesita para cambiar los esta
dos internos, como
así como la intensidad con que experimentan sus estados. Algunos cambian los estad
os
de forma rápida y al instante! Seguimiento de ellas requiere una gran cantidad de
calibración y
conciencia sensorial.

Anclaje: Gestión de Neurología

Recuerdo una experiencia que tuvo lugar seis meses del año pasado. Permítase
para empezar a verse a sí mismo en la experiencia y el aviso, que como se ve
mismo (tu eres más joven de ese tiempo) en la memoria, que ahora tienen una
memoria disociada del mismo. Ahora entrar en la película y la experiencia en su to
talidad
desde el interior. Con esto se experimenta como si en la experiencia.
Disociación elimina la mayor parte de la emoción de una experiencia. Muchos PNL
técnicas utilizan la capacidad mental-emocional
de asociar y disociar. Aunque
disociación ofrece poderosos efectos, cuando
buscan anclar un estado, queremos un asociado
Despertar.

Cuando el anclaje de un estado,

obtendrá una más potente
efecto en un Estado asociado
que con un estado disociado.

Una vez que una persona se asocia a un estado de recursos, utilice su agudeza se nsorial para
calibrar a ellos, ya que entran en un estado diferente. Observe los cambios en l a cara
color, la piel y el tono muscular y la respiración. A continuación, aplicar el ancla en el
momento en que más intensamente la experiencia del estado. Si lo hace, neurológicame nte
enlaza el estado y el ancla. Mente-cuerpo, inevitablemente trabajar juntos.
Anclaje funciona porque cuando encendamos el ancla, se accede a la anclada
Despertar. Los nervios asociados con el ancla conectan neurológicamente a los
neuronas que contienen el estado recordada.

3. Pureza: Hacer The Anchor Como discreta posible.

"Pureza" para un medio de anclaje que no tiene experiencia en competencia. Cuándo
acceder al estado deseado, obtener la experiencia de los recursos de tal forma q ue
para no provocar contaminación, compitiendo pensamientos-and-emociones. Evitar
indagar sobre dos experiencias diferentes. "Pureza" se refiere a la distinción
de un Estado.

Permitir que hay diálogos internos contradictorias o contrarias a ir en mientras
recordando el estado. Se le distraiga en una dirección inútil. Utilice su
interna lenguajeo para amplificar el estado deseado que usted busca. Un intenso
Estado recordado no tendrá experiencias que compiten para debilitar el estado de
intensidad. Si provocan una experiencia referente en su forma más simple, la forma más pura-
esto asegura contra no contaminar el estado deseado.

Cuando anclaje, utilizar sus habilidades de agudeza sensorial para notar cuando la persona
asocia plenamente en el estado intenso. Invite a la persona a recordar la
estatales varias veces-esto les ayudará a centrarse. Cuando ves a alcanzar
un pico en su experiencia, pon tu ancla.

4. Precision: Tiempo Precisamente The Anchor

Para obtener precisión en el anclaje, el objetivo de identificar y utilizar el tie mpo adecuado,
es decir, cuando usted ve el estado alcanzando su máxima intensidad de trastornos neurológicos
respuesta a aplicar el ancla. Después de que el Estado parece alcanzar su punto máxi mo, y para
disminuyendo en intensidad, soltar el ancla. Suelta el ancla como el estado
comunicados con el fin de no anclar una "respuesta reducción" (!) o un cambio a ot ro
Despertar. Sosteniendo el anclaje demasiado largo puede contaminar el ancla si e l
persona accede otro estado. Cuando observo el nivel creciente intensidad
en alguien, aplique ligeramente el anclaje. A medida que el Estado se intensific a, puedo aumentar la
presión en mi ancla. Cuando el Estado comienza a debilitarse, dejé inmediatamente
ir del anclaje. ¿Cuánto tiempo se mantiene el ancla? El tiempo variará
a partir de cinco a veinticinco segundos (Figura 13:01). Su agudeza sensorial,

habilidades le informará de cuánto tiempo se aplica el ancla.

Anclas visuales y auditivas

Tiempo (5-25 segundos)

La Figura Precision 13:01 Anclaje

Para establecer anclas auditivas utilizar palabras o sonidos particulares. A men
udo usamos el
palabra "relax" para anclar en un estado de relajación y hablar la palabra con un
tono de voz relajante. Nosotros decimos "relax" con un voz baja y soft. De este
modo
tanto la palabra y el tono establecer un ancla auditiva para la relajación.

Otros sonidos pueden anclar un estado: la tos, el chasquido de los dedos, o el
clic de un pen-cualquier estímulo auditivo. Esto funciona bien con grupos. Y
por lo general usted no sólo tiene un sonido particular, sino una "cara", expresión,

la postura, etc, que añade un ancla visual. Cuando una persona o un grupo de exper
iencias
el estado deseado, levante la mano y la tos. Cada vez que usted desea
el mismo estado en la persona o grupo, repita el mismo procedimiento. Parte de
que el secreto estará en replicar el proceso con precisión. Esta se disparará la
anclar de recordar la mismo estado.

256

Despertar.

Anchor
(El ancla en
estado máximo)

Anclaje: Gestión de Neurología

Cinco pasos para el anclaje

Cinco pasos para el anclaje

1. Establezca una relación

2. Explicar el proceso (Establece el cuadro).

3. Obtener y anclar el estado deseado.

4. Interrumpir el estado (Break estado).

5. Pruebe el ancla por un pelotón de ella.

Anclaje implica la realización de una serie de pasos. Siga estos pasos y
desarrollar la capacidad de anclaje como una herramienta eficaz para mejorar la
vida y la
acceso a los recursos. Podemos utilizar anclaje interrumpir a los usuarios en ne
gativo
estados para llevar a cabo. Los estados negativos predominan cada vez que experi
mentamos
un montón de el dolor. Para sanar esa situación, podemos abordar la negativa

estados emocionales mediante anclaje.

Anclaje por sí sola no va a sanar estados clínicos como la depresión clínica. Para más compleja y estratificada experiencias que tendrá que traer otra procesos e intervenciones de soportar. Y, sin embargo, el anclaje jugará un papel incluso en aquellas intervenciones.

1. Establezca una relación

Espejo y el partido de la persona fisiología, la tonalidad y predicados para entra r en su mundo. Esto les ayudará a se sientan cómodos y que confía en con la los procesos de.

2. Explique El Proceso de

A pesar de que podemos usar sólo auditivas o visuales anclas, vamos a obtener el m ejor los resultados por de forma redundante el uso de anclas de en todos los sistema de. Visual y auditiva anclas operan de una manera más encubierta de lo anclas cinestésicas. Y porque por lo general funcionan de la conciencia fuera del consciente, no lo hac emos necesitará para explicar el proceso.

Al utilizar anclas cinestésicas, I (BB) siempre informar al cliente. Cuando uso anclas cinestésicas, I primera preguntan el permiso del cliente para sentarse cerc a de ellos y tocarlos. ¿POR QUÉ? Debido a que muchas personas visuales no les gusta alguien "Crowding su espacio« cuando se siente cerca de ellos. Prefieren tener más espacio para que puedan ver las cosas sucediendo a su alrededor ellos. Por lo tanto, siempre pedir permiso para sentarse cerca de ellos y siempre recibir tal permiso. Yo explicar el propósito de tocarlos en el parte superior de la rodilla o la mano. Si

usted hace esto sin anunciarse con algunas personas ... Bueno, te haces una idea !

3. Obtener y anclar la experiencia deseada (positiva o negativa)

A medida que ayudamos a alguien para recordar un estado deseado o emocional nega tivo experiencia, queremos ayudarles a volver a experimentar un fuerte, intenso y Experiencia "pura". En el trabajo con estados positivos, queremos que el interno

experimentar para sentir intensa-intensamente motivado, excitado, competente, recursos, etc preguntamos: "¿Ha experimentado alguna vez la seguridad?" Sí "Good, por lo que ahora permitir que a ti mismo, con empresa, para comenzar de r ecordar un tiempo y un colocar cuando experimentó esa sensación de certeza-cuando específicamente lo hizo que se producen? ¿Qué viste en ese momento? Y ¿dónde? "

Al ayudar a la persona para especificar tiempo, lugar, personas y aspectos específ icos de la memoria, que será cada vez más centrado en un evento específico.

Muchos Gestalt-pensadores (los que tienen el Meta-programa general de clasificación), contará con destellos de imágenes, sonidos y sensaciones de numerosos experiencias.

Tenga en cuenta que la clave de anclaje consiste en la persona que ha accedido u n
intensa estado y conseguir plenamente asociada a ella. Una persona se asocia a u n estado
por ver, oír, y sentir el estado como si hubieran vuelto a entrar en el experiencia. Se ven los detalles con sus propios ojos, escuchar a través de su propios oídos, etc Su asociación en la experiencia les permite, neurológicamente, para volver a vivir que en el momento presente.

Buenas preguntas centradas facilitarán su asociación en la experiencia.
Para pensar en términos de preguntas centradas, incorporar el modelo de 4-tuple en su obtención. The 4-tuple resume el sistema rep importante
(VAKO). En el uso de la 4-tupla para ayudar a un socio persona en un estado dese ado,
suscitar partir de ellos representaciones en cada uno sistema y anclar cada uno como se ellos
vuelto muy consciente de ello. Al pedir a las siguientes preguntas, la persona va a asociar más en el experiencia. En hacer esto, usted esencialmente construyes un ancla de de apilamiento (Thee y la i se refieren a representaciones externas e interna).

Ve ¿Ve usted claramente las cosas sucediendo a su alrededor usted mientras que ust ed recuerda la

experiencia de de la motivación?
V Como recordarán este sentimiento de motivación, es lo que todavía cuenta ninguna de las imágenes?
Ae ¿Qué tan bien ¿me oyes las cosas sucediendo a tu alrededor?
Ae ¿Qué hace su propia voz suene como al recordar esta experiencia de

Motivación
Adi ¿Tienes alguna diálogo interno?
Ki ¿Cómo te sientes ahora que se empieza a revivir ese recuerdo?
Ke Qué sentimientos o percepciones externas del cuerpo tiene usted?
Ki A medida usted nota que su respiración, ¿de dónde viene a partir-alta o baja

en el pecho?

Ki ¿Qué tan rápido a respirar a medida que experimenta ese estado?
¡Oh ¿Te acuerdas de ningún los olores especiales o gustos en este motivar a experiencia

Al pedir a un cliente de recordar una experiencia de todo una de estas perspecti vas, es
trae a sus cualidades específicas de sensibilización y, como se re-crear las represe ntaciones,
ellos asocian nuevamente dentro de ese estado. Si apila estos anclajes,
cada uno en la parte superior de la otra, el resultado final será con una fuerte r ecreación del
experiencia con un fuerte anclaje para la motivación o cualquier otro estado desea do.

4. Interrumpir el Estado para que la persona rompe Estado

Después de que se establece el ancla, detener el proceso de. Rompa estado. Decir o hacer
cualquier cosa que no tiene nada que ver con el proceso. Esto le interrumpir y
separar a la persona de ese estado de la mente-emociones. Incluso poniéndose de pie
y moverse rompa el estado. Ahora ellas pedir a a "despejar el
pantalla "a su cuenta. Pídales que tomar una respiración profunda (teniendo una respiración profunda
por lo general cambia su fisiología y por lo tanto su estado.) Cambie el
tema por un momento.

5. Pruebe The Anchor Por dispararlo

Si ha utilizado el la rodilla a la motivación ancla, tocar el mismo lugar en tan sólo la
manera como lo hizo cuando estableció el ancla. Tocar en el preciso
spot y con la presión precisa proporciona la neurología el mismo estímulo
asociado con el estado ingeniosos. Usando tus habilidades de de agudeza sensoriales,
calibrar sus respuestas. Si su la cara, la fisiología, la respiración, músculo
tono de, etc, indica el estado motivación (y ellos confirman la misma), entonces usted
Sé que usted ha establecido una buena ancla. Cuando usted despides el ancla, su
estado la motivación debería devolver sin ellos necesitando a "pensar" al respecto.

Si usted no ve cualquier cosa que se parece a el estado la motivación, la tomar es o como
retroalimentación, informarse acerca de el estado interno de la persona de pensamientos-andfeelings.
Desde anclaje funciones como una forma no verbal de comunicación
(Envío de señal / símbolo), al igual que la comunicación verbal-nunca se sabe lo que
nos hemos comunicado. Hasta que no veamos, note, y preguntar de la persona
que afecte a su estado interno de pensamientos-emociones, memorias de, fantasías,
las creencias, los valores de, etc, nosotros nunca saben lo mensaje que hemos enviado o lo que
Estado hemos anclado. Así que no dude en preguntar. ¿Dónde hicieron todo lo mente y el

emociones van? ¿Cuál Trans-derivacional Search cometieron? Donde fuese
ellos fueron, y cualquiera que sea información que ellos procesan durante el
de anclaje-que usted anclado eso!

Una vez en un taller frente a veinte personas I (MH) pedí un permiso dama
para acceder y anclar un estado de firmeza asertiva en la rodilla-cuando
toqué la rodilla, antes de que ella podía "ayudar" a ella, mi tacto anclado en
pensamientos-y-emociones de los recuerdos más antiguos desde que alguien la molestar!
Ella dio algunas señales sutiles (!) Palmadas en mi mano, la adopción de una mirada de
terror en su rostro, la fuerza que se sienta con la espalda recta, los músculos tensos, la respiración
dura «¿Dónde acaba de ir ... por dentro ... qué recuerdos, pensamientos-andemotions,
percepciones de repente se encontraron con que? " Le pregunté a un momento posteri

or.

Después explicó, que se limitó a señalar: "Así que usted ya tiene un ancla allí, ¿Como?! Sí, señor. "Y un poderoso poderoso de lo que pude ver!" "Yo - Supongo que si. "Vamos a probar otro lugar para un ancla." Con su acuerdo, se me dio su brazo derecho y me puse dos dedos en el antebrazo. Una vez que teníamos una fuerte experiencia ingeniosos anclado allí, lo ensayamos medio docena de veces para demostrar al grupo, y por su propia auto-validación. Luego de tocar primero el antebrazo, le dije: "Y cuando te sientes ... plena y completamente ... sabiendo que esta firmeza asertiva le autoriza a permanecer fiel a sus valores, sus creencias, su dignidad dada por Dios ... y usted puede ... ¿Cómo debilitar y anular esta ... "(y me tocó la rodilla de anclaje).

Mostró poca respuesta. "Siento que no sé qué pensar o sentir. Yo tipo de sentir los viejos sentimientos, pero ... "

Pedimos que el proceso de colapso de los anclajes. Así que un buen anclaje. de Reg istros consultando a la persona para la confirmación de su experiencia interna. uso retroalimentación para el aprendizaje y para enriquecer la experiencia. Sigue ensa yando a través del proceso de anclaje.

Ejercicios

I. Estados de anclaje 1

(Tríadas)

1. "A" da instrucciones "B" para recordar un momento específico en el "B" se sintió muy motivado. (O "B" puede que desee elegir otro estado positivo.)

2. "A" se establece en "B", donde "A" se aplicará el ancla.

3. "A" asociados "B" en el estado deseado para el anclaje y se aplica el ancla. Tanto "A" y "C" para calibrar experiencia de la "B" estado deseado. "A" sigue las cuatro llaves de anclaje:

i. Elegir un lugar único para definir el ancla.
ii. Establezca el ancla en el punto de máxima intensidad.

iii. Asegúrese de tener un estado puro, es decir, asegurarse de que "B" hace

no tiene un diálogo interno ocurre o sufre de alguna

experiencias en competencia.
iv. Usa el momento adecuado cuando se aplica el ancla, por ejemplo, cuando "B"

estado deseado empieza a construir y mantener de 5 a 25 segundos hasta que el

Estado comienza a debilitarse.

4. "A" dirige "B" para romper el estado de "limpieza de la pantalla," cambiar la respiración y / o cambiando de tema.

5. "A" pruebas de anclaje "B" al tocar y disparar el ancla. Ambos
"A" y "C" calibrar la respuesta de "B" para ver si "B", recuerda el deseado
Despertar.

II. Unidos Anclaje 2

(Cuatro personas)

1. Accesos «A» y anclajes tres diferentes estados en la sección "B" (por ejemplo, la a
legría, el sentido
de competencia, la frustración, la esperanza, la sorpresa agradable, realización,
la ira, etc.) "A estas" anclas Unidos el "B" de nuevo para que "D" no se puede
ver el ancla. Nota: Haga los anclajes varios centímetros de distancia desde la
nervios en la parte posterior grandes áreas de suministro y anclaje de tres muy di
ferentes
estados tales como la ira, la alegría y de la realización.

2. Pruebe cada anchor, lo que permite "D" para ver la respuesta (para calibrar),
pero
no la ubicación del anclaje. Durante este tiempo "C" (meta-persona)
supervisa el proceso para asegurarse de que "A" establece cada anclaje limpia y
obtener buenas respuestas.

3. "A" pone en marcha cada ancla, uno a la vez, con "D" identificar qué
Estado "A" provoca en "B" (# 1, # 2, y # 3). El ejercicio continúa hasta que
"D" conjeturas cuatro o cinco en una fila. No debe parecer las anclas para mante
ner
con firmeza, "A" puede regresar y restablecerlos.

HI. Anclaje And The Trans-derivacional Search

(Tríadas)

Kinestésica anclaje proporciona una excelente herramienta para iniciar una transde
rivacional
Buscar. I (BB), he encontrado esto particularmente cierto para los más
cinestésica persona orientada. Mientras conduce un cliente en la regresión de edad e
n
la búsqueda de la causa raíz de un problema de Estado, use un ancla cinestésica para
inaugurar y continuar la búsqueda. Siga este procedimiento:

1. "A" pide "B" a "pensar en un problema de Estado que le gustaría descubrir
la causa de la ". A los efectos de este ejercicio, le sugiero que "Bed"
No elija una particularmente fuerte estado del problema. En este ejercicio quere
mos
para descubrir la causa, pero no tratar de curarla. Eso vendrá
Luego

2. "A" conduce "B" para asociar en una particularmente fuerte de la memoria que
Estado Problema. Usando sus habilidades de agudeza sensorial, "A" anclas "B"
Estado Problema.

3. Utilizando los patrones de lenguaje Modelo Milton, "A" dirige de nuevo "B" en
el tiempo

a su primera memoria de este problema. A lo largo de la transderivacional
Buscar, "A" tiene el ancla. "A" puede decirle algo
así: "Ahora, cuando usted se siente este problema, quiero que vuelvas
en el tiempo a otras memorias en que tenía este problema. Si lo desea,
imaginar que su historia es como un álbum de fotos. Y, como te sientes
experiencia, usted comenzará a ver las fotos de otros recuerdos cuando
experimentado esta sensación. Sólo permiten que estos recuerdos se despliegan como
voltear de nuevo a través de su propio álbum de fotos de su historia de vida.
El descubrimiento de una memoria hará que otros recuerdos para llegar.
Simplemente deja que suceda. "

4. "Una", continúa la celebración de anclaje "B" siempre y cuando "B" busca en su
banco de memoria. "B" informará "A" cuando se han encontrado la raíz
la causa de su problema o cuando no hay otra superficie recuerdos.

ADVERTENCIA: Si "B" entrar en algunos de los verdaderos recuerdos pesados, "A" l
leva
«B» para romper el estado. "Una" conducirá "B" para levantarse, respirar profundamente
y
mirar hacia arriba. Va a encontrar otras técnicas más apropiadas para trabajar
en la solución más profunda problemas más adelante en este manual.

4. Hacer un round robin.

IV. Trans-derivativa Buscar Limitar Sentimientos-Bueno para la ansiedad

(Tríadas)

Una "experiencia universal" implica que esos sentimientos que casi todos los mie
mbros de
la experiencia del género humano, por lo tanto, "universal". Estos implican esos s
entimientos
límite que nosotros (desilusiones, dolor, pérdida, etc), así como los que en gran medi
da
mejorar la vida (sorpresa ante algo nuevo y emocionante, etc) El siguiente
ejercicio utiliza el concepto de anclaje y el Trans-derivativo Buscar
(TDS) para eliminar estos sentimientos limitantes:

Anclaje: Gestión de Neurología

1. "A" dirige "B" para recordar una experiencia reciente de la sensación positiva
sobre
aprendizaje, siendo motivados o simplemente emocionado acerca de la vida. Como "
B", recuerda
y los asociados en la memoria particular "A" ancla el estado
cinestésica.

2. "A" dirige "B" a través del uso del ancla cinestésica a remitir al menos
otros tres recuerdos cuando se sentían este estado positivo. Como "A" tiene
el ancla, "A" le dice a "B",

"Ahora usa los sentimientos de esta experiencia para retroceder en el historial
de hasta
se llega a una edad más temprana cuando experimentó estos mismos sentimientos
de sentirse preparados para aprender (motivación o excitación) en una muy productiva

formas.

-O-

"Relájate y permite que tu mente inconsciente para ordenar a través de similares aprendizaje (motivación, emocionante) experimenta para sorprender y deleitar a ust ed
por que le recuerda una época anterior que incluía estos buenos sentimientos ".

-O-

"Así es, disfrutar de ese buen aprendizaje (motivación, emocionante) experiencia y revivir los buenos sentimientos. Entonces, cada vez que te sientes listo, deje que los sentimientos te guíen de vuelta a través de su historia pasada a un
momento anterior a encontrar otra buena experiencia en esas mismas agradable sentimientos. "

Continúe con este proceso hasta "B", ha recordado e identificado tres estas experiencias positivas. Todo el tiempo de "A" tiene el ancla hacer seguro "B" asocia plenamente a cada experiencia recordada. Suelte el fondear después de acceder plenamente su estado positivo.

3. "A" ahora dirige la "B" al ritmo futuro de estos recursos en un tiempo futuro

cuando imagina "B" que necesitan esos recursos. "A" se pregunta "B" para identif icar
un momento en el futuro cuando normalmente experimentarían limitaciones por un sentimiento inconsciente.

"A" en la actualidad se dispara el ancla de recursos de "B" y dirige "B", "Ahora ,
que usted experimenta todos estos recursos positivos, sin dejar de ser asociado, quiero que te muevas en ese tiempo imaginario en el futuro, sólo que esta vez te enfrentas a ese momento con todos estos recursos. Y, aviso cómo ahora se responde con todos estos recursos de gran alcance ".

4. Round robin

V. Uptime Auto Anchor

A veces tenemos la conciencia de lo que sucede a nuestro alrededor. En aquellos tiempos
tenemos que dirigir nuestra atención de nosotros mismos para nuestro entorno. Al aconsejar a alguien, enseñar o hacer una venta, tenemos que tener en cuenta de lo que nos rodea en todo momento. O, considere la posibilidad de estar ante a lguien que es
que entrevista para un nuevo trabajo. En la entrevista, se centra en el su entrevista resultar útil? Cuando la ocasión lo requiere nuestro centrarse dirigir externamente, el siguiente auto-anclaje recordará inmediatamente

ese estado:

1. Encuentre un lugar tranquilo. Vaya a su lugar preferido cuando se desea tranq uilidad.
Este lugar podría existir dentro o fuera. Una vez allí, sentarse, relajarse y

disfrutar del mundo.

2. Al observar su entorno, la práctica va por dentro y por venir
marcha atrás (en su conciencia de sí mismo). Siga haciendo esto hasta que
ser plenamente consciente de lo que se siente al centrarse en su exterior
medio ambiente. Empiece a notar cada sistema representante al tratar de acceder
a cada
Canal: Usted puede tapar sus oídos para ayudarle a concentrarse en
ver más claramente. O bien, puede cubrir sus ojos que te permita
centrarse en la audición mejor. Eliminar las imágenes internas o internos
diálogos medida de lo posible. Enfoque tu concentración en el mundo
al rededor suyo.

un. Observe lo que sientes. Siéntase los bordes, superficies de, texturas, dureza,

etc, de los objetos a su alrededor. Note las sensaciones de las cosas que
tocar, sentarse, las sensaciones de la piel, etc

b. Tenga en cuenta lo que se ve. Observe cualquier movimiento o quietud, colores
,
tonos, tonos, comparaciones a distancia, y los patrones de luz. Utilice tanto
visión detallada y de gran ángulo.

{0}c.{/0} {1} {/1} Tenga en cuenta lo que se oye. Preste atención a la diferencia
de tonos, campos,
y la textura de los sonidos. Tenga en cuenta la ubicación de los sonidos. Si otro
hay gente alrededor, escuchar el tono y el tempo de sus voces.
Escucha tu respiración entrando y saliendo.

D. Observe lo que siente olor a. ¿Los olores huelen fuerte o sutil? ¿O si?
sentir los olores cerca o lejos?

e. Observe cualquier cosa que usted degustar, incluyendo cambios dentro de su bo
ca.

3. A medida que adquiera plena conciencia de lo que te das cuenta, establecer un
 ancla en el
dorso de la mano izquierda con el dedo derecho (s). Plante el ancla sólo

tan firmemente como los que ha accedido cada sistema rep. Coloque el ancla para
ver en la cima del ancla para sentir. Y, coloque el ancla para
oír por encima de los dos. De esta manera, se apila el ancla.

4. Ahora disparar el ancla para que se activa todos los sistemas de rep simultánea
mente.
Enfoca tu atención totalmente exterior. No haga interna
imágenes, diálogos u otros sentimientos.

5. Ahora, rompa estado cambiando su respiración y la limpieza de su
.

6. Una vez que haya estado quebrado, llegar a más y el fuego de su anclaje. Si su
la atención se centra de forma automática y completamente exterior, sin conciencia
esfuerzo, tiene un anclaje limpio y potente. Ahora se siente "uptime".
Si no, repita los pasos anteriores.

VI. In-time Auto Anchor

Es posible que haya que tenga que ir el interior de una experiencia a ti mismo. An importante
persona en la historia anima esto. Jesús dijo: "Amarás a tu prójimo
como a ti mismo. "17 Jesús dice que amarnos a nosotros mismos proporciona una condición previa para
amar a los demás. No puedes amar a tu prójimo hasta que tenga un amor sano
"Por ti". El establecimiento de un ancla en tiempo le ayudará en el amor
usted mismo También puede utilizar este procedimiento con su espiritual favorito
imaginería para desarrollar tu oración y la vida meditational. Al igual que con el tiempo de actividad
anclar, hacer este ejercicio solo.

1. Encuentre un lugar tranquilo, cómodo donde usted puede sentarse o acuéstese sí sola

para un mientras que.

2. Comience para permitir que su atención a a su vez hacia el interior. Haga esto hasta que usted es ninguna
más consciente de los ruidos circundantes, sentimientos o lugares de interés a su alrededor.
Puede que desee cerrar los ojos. Si procesa principalmente auditivamente,
tapones para los oídos pueden resultar útiles. Empiece a notar cada uno de su representante interna
sistemas y:

un. Observe sus sentimientos internos. Note la diferencia entre el
sentimientos de la ubicación de los órganos internos. Note lo que
emociones que experimenta. ¿Recuerda cómo se sienten las cosas con su
manos suave, áspero, caliente y fría. Usted puede fantasear y maquillaje
lo que sienten.

b. Observe cómo las cosas se ven en tu mente. A través de el ojo de tu mente,
mirar a detalles de las cosas que usted ha visto y lugares usted ha experimentado.
Fíjese en las diferencias entre las cosas que has visto y

cosas que sólo han imaginado. Observe cómo se nota la diferencia,
en tu mente, entre las cosas que usted ha realmente visto y la
cosas que sólo imaginar.

{0}c.{/0} {1} {/1} Observe y escuchar a ningún voces internas. Recuerde conversaciones
¡Y los musicales! Make up más conversaciones. Maquillaje que suena
nunca han oído hablar.

D. Imagínese olores y sabores. Recuerde que los olores que ha experimentado
y la los gustos que usted han disfrutado de. Ahora imagine que usted tiene un poco de
nunca había experimentado.

3. A medida usted se convierte en plenamente consciente más de lo que te fijas, fijar un selfanchor.

Establezca el de anclaje en la parte posterior de su mano derecha con el dedo (s)
de su mano izquierda. Al acceder más plenamente cada sistema representante de la p ercepción,
más firmemente plantar el ancla. Ponga el ancla para interna ver a
a la derecha en parte superior de la uno para sentimiento, y la el que está para l a audición la derecha en la parte superior
de aquellos.

4. Empezar a acceder a todos los sistemas internos al mismo tiempo por el dispar o de fuera de la
Anclar.

un. Recuerde una experiencia y que tenga acceso lo que sentiste, sierra, oído habl ar, etc,
de que una situación.

-OR-

b. Dentro de cada sistema de rep elegir una experiencia diferente para prestar a tención
a. Por ejemplo, ver una cosa, escuchar otro, sentir algo
otra cosa, y el olor / sabor algo que no tiene nada que ver con la
otros. Es posible que tenga una experiencia salvaje haciendo esto.

5. Repita el proceso hasta que todo lo que tienes que hacer para concentrarse in ternamente (totalmente
y de forma automática y sin ningún esfuerzo consciente) implica alcanzar
una y tocar el punto en la parte posterior de su mano derecha. Llamamos
Este "a tiempo" o "tiempo de inactividad".

Con estas dos anclas, usted ahora tiene los medios para tanto forma rápida, limpia , casi
automáticamente, o bien salir a la calle a ti mismo a notar más eficaz del mundo
a su alrededor, o entrar a supervisar esas cosas que suceden en su interior.

VII. Circle Of Ejercicio Excellence

Este ejercicio utiliza la tecnología de anclaje para aumentar su estado de
ingenio en situaciones problemáticas. El procedimiento como se da utiliza principa lmente
el sistema de repetición visual y en segundo lugar el sistema auditivo rep. La
ejercicio requiere un mínimo de dos personas. Esta versión es para tres. Tambi
hacer este procedimiento en sí mismo. "A" actúa como el operador. Rol "B" juega la
cliente y "C" sirve como el observador.

1. "B" selecciona una situación o contexto en el que el comportamiento actual no l o hace
proporcionar a la resultado deseado. "B" hace que una instantánea (single frame) d e
la situación o contexto problemático. "A" coordina el arriba y
observa turno de física "de B" dentro y fuera de la experiencia.

2. "A" tiene "B" estado de interrupción en la limpieza de la pantalla de y el camb io de

los patrones de respiración.

3. "A" pide "B" los recursos que tienen disponibles y se han utilizado en el pasado, lo que podría reflejar adecuadamente la Estado ¿Problema o situación si aplicada. "A" descubre a partir "B" los recursos de "B" posee que, cuando se "B" se aplica a la situación del problema o contexto, la situación evoquen su todo el potencial. "A" calibra "B" muy de cerca, tomando nota de turnos de físicas específicas asociados con cada recur so presentan. "A" facilita "B" en la selección de esos recursos "B" PIENSA habría permitido a ellos para se han reunido su objetivo en la problemática situación eran ellos presente y disponible a ellos.

4. "A" tiene "B" recoger un área identificada en el suelo sobre el cual "B" se ve

por lo. "A" ayuda a "B" para ver a sí mismos lo que demuestra cada uno de la recursos (a partir de experiencias de referencia específicos últimos) de uno en uno, hasta que "B" ha visto todo lo de ellos en el acto seleccionado. "A" se solapa cada experi encia para añadir el auditivo y componentes cinestésicas de cada recurso para los "B" para asegurar plena representación de la experiencia.

5. Paso "A" tiene "B" en el círculo (área identificada en el piso) para en su totalidad los recursos de su "Círculo de Excelencia". Qué hacer

uno de recursos en un momento en. Se apilan visualmente un ancla de recursos.

6. "C" monitorea el formato ejercicio, asegurando que "A" y "B" siguen siendo a la par? Además, "C", observa para asegurar "B" cuenta con un conjunto completo d e Estado de Recursos. "C" exige excelencia de la ejercicio en todo momento.

{0}7.{/0} {1} {/1} Después de programas de "B" la "Circle of Excellence," " A" toma "de vuelta B" para la silla o posición de pie original de. "A" a continuación, instruye a "B" de que

al escuchar su handclap, "B" se trasladará inmediatamente al "Círculo of Excellence ". Si "B" vacila en su "Circle of Excellence" move, "A" habrá nudge arm "de B" para los trasladan a su "tu Círculo de Excelencia Una vez que "B" experimenta su "Circle of Excellence," ellos un paso fuera de el círculo.

8. "A" a continuación, se pregunta "B" para recordar el comportamiento problemático o situación. Tan pronto como "B" comienza a cambiar de puesto físicamente a lo que "A" sierra d e antes, "A" claps sus manos (nudge si es necesario) y se asegura de "B" va directamente en su "Circle of Excellence." "A" a continuación, instruye a "B" para

experimentar plenamente estas recursos de agregado en esa situación notando TODO d e los cambios y efectos que los experiencias "B", tomando nota de lo que sucede. Mientras que "B" sigue siendo en el círculo, "A" peticiones "B" para revisar las f orma en que otros

gente se involucre responder a "B" con nuevos recursos de.

Nota: Puesto que la mayoría recursos de funcionarán "Meta" al problema, I (BB) tengo

resultaba más útil para utilizar el lenguaje del modelo de Meta-Estado en prestar asistencia al cliente en el proceso la integración. Di a «B» como experiencias «B» su Circle of Excellence, "Traiga de Recursos 1 (nombrar el de recursos) para inf luir en el problema (nombrar el problema). " Repita este lenguaje con el cada recurso.

{0}9.{/0}{1} {/1} "A" tiene paso "B" fuera de el círculo y le pregunta "B" s i él o ella consiguió lo que él o que ella quería. Si es así, continúe con el siguiente paso. Si no, cambiar, añadi r y borrar si es necesario los recursos de mediante el reciclaje de al paso tres.

{0}10.{/0}{1} {/1} "A" a continuación, instruye a "B" para ir desde la posición d e de partida (silla o de pie) a la "Circle of Excellence" de nuevo. Esta el tiempo se mueve "B" en el círculo y sin "A" aplaudiendo los manos o de dar nudges.

11. "A" futuras marca el ritmo del experiencia para "B." "A" tiene "B" seleccion ar una situación o contexto en el las próximas dos semanas idénticos o similares a el problema si Después de la selección, "A" facilita "de B" experimentando que para el en movimiento "B" asociado en un evento futuro. Compruebe si hay satisfacción a pa rtir de "B" de que esta nueva experiencia proporciona un excelente ejemplo de su plena nuevo potencial.

{0}12.{/0}{1} {/1} Hacer un robin ronda por lo que cada participante tiene un a oportunidad de experimentar su "Circle of Excellence."

VIII. Anclas Collapsing: Piezas La integración de

Durante mi (BB) la formación profesional, me ofrecí como voluntario para una demostr ación de un técnica de PNL llamado "colapso de anclas de." El trainer, Gene Rooney, querido un participante que habían experimentado un estado negativo y la deseada

ayuda. Unos pocos mes antes de que el seminario de, I había resignado un pastorado diez por-año. I experimenté mucha pena. A lo largo de con la pena vinieron un poco de fuerte neg ativo sentimientos que había que neutralizar. El interés de Gene no parecía en el contenido de, aunque I compartí algunos de al contenido con el grupo. La mayor par te de la los participantes sirvieron como ministros, así. A medida I accedí a el estado negat ivo, Gene anclado el estado en mi rodilla izquierda. Él se siguieron todas las los proc edimientos adecuados de de anclaje, incluyendo las pruebas de. Gene a continuación, comenzó para pregunta rme de recordar

un estado ingeniosos positivo. Gene anclado ese estado en mi rodilla derecha. el

me había recordar varios de estos estados positivos. Con cada uno de la positivo
estados, que él apilan el ancla positivo en mi rodilla derecha.

El propósito de Gene involucrado el establecimiento de un ancla de positiva sufici
ente en
colapso de o la superación de el ancla negativo. Escribe en una escala de uno a di
ez
él tenía me clasificaría el fuerza de la estado negativo. I dicho que I tuve un diez.
Poseyendo
cada uno estado positivo, él tenía me clasificaría ellas en relación con la fuerza de la

estado negativo. Como él apila los estados positivos en mi rodilla derecha, lo haría

dar a cada una clasificación de. Gene mantuvo en la adición de estos estados hasta q
ue el total superó los
- ¿Diez? Una vez que él convencido de sí mismo de que el ancla positivo se había convert
ido en
más fuerte que lo negativo, que él despidió a ambos anclas de forma simultánea. Mi mente

entró en un estado de confusión. I experimenté todo tipo de sentimientos extraños. Mi
ojos se fueron por todo el lugar. Cuando I conformé hacia abajo, Gene tomó su dedo o
ff
el ancla negativo. Él dejó a su dedo en mi ancla positivo para alrededor del cinco
Segundos A continuación,, él levantó su dedo desde la anchor positivo. El proceso
me dejado en un estado positivo. Curiosamente, el dolor I tuve sintió cuando I ofr
ecí como voluntaria
habían disminuido en gran medida. I Todavía podía recordar que I tuve un dolorosa
experiencia. Y I soy seguro de que voy a sufrir tales sentimientos de nuevo-pero
 no
a partir de ese experiencia. Para mí, las anclas se derrumban realmente trabajaron
 y dieron
de mí NEW opciones.

Ejercicio

Suponga que tiene dos estados opuestas anclados en dos ubicaciones diferentes
y tanto el fuego de forma simultánea. ¿Cómo sería suceder cuando usted despides tanto
anchors[ ] Imagínese cada estado como siendo una parte psicológica diferente. Poseye
ndo
tanto anclado y alimentarse simultánea, el estado negativo se colapsará
dentro de la estado positivo más fuerte. Y, por supuesto, en caso de que experimen
tar la
estado negativo como se más fuerte que el estado positivo, el estado positivo la v
oluntad
colapsar en el estado negativo. No parece posible para el nervioso
sistema para participar dos estados mutuamente incompatibles en la mismo tiempo.
 S.O.
el sistema nervioso crea nuevas los patrones de como los patrones de viejos se r
ompen. Para contraer
anclas, usted anclan un estado negativo no deseado. A continuación, usted ancla en
 un
estado positivo más de gran alcance (por el apilamiento de anclas de si es necesar
io) y
colapsar la estado negativo dentro de la estado positivo.

Manual El del usuario de Para obtener The Brain

1. Establecer rapport con tu cliente de.

2. Identificar el estado negativo que usted desea de eliminar.

3. Identificar el estado positivo (s) necesaria para superar lo negativo
Despertar. Es posible que necesite para apilar varios estados positivos sobre la
mismo lugar
con el fin de obtener una de gran alcance estado positivo lo suficiente como par
a superar la
estado negativo. A buena manera de hacer esto consiste en pedir a el cliente en
un
escala de 1 a 10 a de Tarifas Las poder de la el estado negativo. Entonces, como
usted
apile tus estados positivos, pedir al cliente que calificaría cada estado usted ap
ila en
ordenar a obtener un número de, al menos, dos números de más alto que el negativo
Despertar.

4. Ancle el estado positivo. Siga las cuatro pasos en dando un buen
Anclar.

un. Haga que el retiro del mercado cliente y asociar dentro de la estado positiv
o (s).

b. Proporcionar un estímulo específico en el pico de la experiencia del cliente.

{0}c.{/0} {1} {/1} Cambiar el estado de la persona.

D. Establezca off el ancla y de prueba.

Calibre el estado positivo.

5. Ancle el estado negativo. Siga el procedimiento en el paso # 4. Calibrar
el estado negativo.

6. Tome la persona a través de cada estado a su vez, utilizando los anclas alterna
tivamente,
diciendo algo como esto, "Así que usted tendrá encontrar algunas tiempos
cuando usted se siente 'negativa' (despedir a el ancla negativo) y en estas situ
aciones
usted le en lugar sentirá 'positivo' (despedir a el ancla positivo) ".
Repita este un número de veces sin romper el estado entre las ellos.

{0}7.{/0} {1} {/1} Fuego ambos anclas de en el mismo tiempo. Say a "B", c
omo usted despides el recurso
ancla y a continuación, despedir a el ancla Estado Problema, "¿Cuál que sucede cuando
los
usted trae a soportar (nombrar el estado positivo) sobre la (nombre el Problema
de
Despertar. Sostenga el de dos de forma simultánea. Añada a la fisiología de la persona

y cuidadosamente Es probable que vea signos de cambio y la confusión. Por lo gener
al los gastos los cubre el seguro medico.
sus los ojos estarán ir por ahí y alrededor de y de lado a lado como se el cerebro
completa el la integración.

Nota: By con lo que el estado positivo que soportar sobre el Estado Problema, tú e
n

efecto Meta-consignar el Estado Problema con el estado positivo. La utilización de

Lenguaje de Meta-Estado va a mejorar la integración. Cualquier vez que toma una
el pensamiento superior nivel y la fusionar esa pensaron con un pensamiento nive
l inferior,
usted realiza lo que que nos referimos como "Meta-declarando." En NLP, que busca
mos a

descubrir recursos con el fin de reenmarcar Unidos Problema en de Recursos
estados canallas. Unidos de Recursos deben funcionar a un nivel más alto de abstra
cción de lo
el problema con el fin de replantear el Estado Problema en un ingeniosos
Despertar. Por lo tanto,, por definición,, toda la función de de Recursos Unidos com
o Meta-estados
o conceptos de nivel más altas. Cuando decimos, "Traiga ese recurso piensa para
DEL OSO sobre el Estado Problem "nosotros simplemente referimos a a fusionar eso
s dos pensamientos
juntos en tales de distancia en cuanto a replantear el Estado Problema con los r
ecursos
de el Estado de Recursos. Por lo tanto, cuando nos anclamos en un Estado Problem
a y la a continuación,
nos anchor en un Estado de Recursos, por un pelotón de a los dos al la misma tiemp
o, nos
causar que el cerebro para procesar ambos conceptos en el mismo tiempo. El dos
conceptos se fusionan y cuanto mayor es concepto van a reenmarcar la cantidad me
nor-nos por lo tanto
Meta-estado el concepto en menor (con suerte el Estado Problema), con la
una mayor concepto (el Estado de Recursos).

8. Una vez el cliente se asienta hacia abajo, suelte el anchor negativo en prime
r lugar. Guarda
el ancla positivo para segundo mas aproximadamente cinco.

{0}9.{/0}{1} {/1} Pon a prueba tu trabajo por parte ya sea pidiendo a la c
liente para acceder a el Estado Problema
o por el disparo de el ancla negativo. Usted debe ver a la persona ir en un
estado en algún lugar entre los dos estados diferentes. O bien, si usted tenía una
especialmente fuerte anchor positivo, van a ir inmediatamente en el
estado positivo.

{0}10.{/0}{1} {/1} Ritmo Future pidiéndole al cliente de pensar en alguna situa
ción en el cerca de
futuro en el que ellos probablemente habrían sentido negativamente a antes de que
el
colapsado ancla. Pídales que para ejecutar a través de él en su imaginación
mientras que usted calibrar su estado. Si usted no tiene satisfacción con su
estado o si parecen todavía infeliz, descubrir desde el cliente la
recursos que necesitan con el fin de superar ese estado negativo y, a continuación
,
repita el procedimiento.

IX. Historial de cambios Personal

Este patrón le ofrece, una manera de recodificar tu pasado de una manera de tal ma
nera que ninguna

más largo sirve como una referencia en tu biblioteca de de entendimientos por sent irme
malo, para la definición de a ti mismo de maneras negativas, etc Ahora usted puede utilizar dicha
recuerdos como recursos de, para los aprendizajes, y para mover hacia el futuro con un
actitud y fe positiva.

El Patrón

1. Acceda a una la memoria problemático. Acceda y obtener de a una persona un
problemática, sentimiento no deseado, o desagradable. A medida usted lo hace, esta blecer un
buena ancla para este estado. En Calibrar para este estado en la persona.

2. Do Propiedades a Buscar transderivacional (TDS). Utilizar esta ancla para ayu dar a la
persona en la búsqueda de una experiencia de anterior cuando este misma sensación
ocu Uso de la ancla en haciendo un TDS de nuevo a experiencias anteriores
cuando ellos primera crearon el estado. Cada vez que usted tenga en cuenta la pe rsona
volver a experimentar la misma estado negativo, realice la calibración a la misma, tener a la persona
dejar de y re-anclar ella. Pregunte, "¿A qué edad qué te tener esta experiencia?
¿Qué edad Cómo te sientes con estas pensamientos-y-sentimientos? "

3. Continúe el TDS. Continuar usando el ancla y tienen la persona se vaya
copias de a través de su sentido del tiempo para encontrar cinco y cincuenta y sie te minutos experiencias similares
de este estado negativo. Solicitar Cada vez que su edad.

4. Rompa estado. Pídales que regresar a el presente. "Ahora, ¿qué específica
de recursos necesitaría usted en ese situación pasada para que usted pueda has senti do
mejor y hecho frente con mayor eficacia? " Elicit y la anclar esta de Recursos
Despertar.

5. Contraer ancla. Ahora tener a la persona regreso a la experiencia más temprana
a medida que dispara off el ancla estado negativo mientras que simultáneamente dis parando off
el ancla de recursos. Como usted Qué pides, "¿Cómo sería que la memoria pasado
sentirá igual que cuando usted sabe que tiene este recurso con ustedes en aquel en tonces,
Ahora "¿Cómo sería este recurso hacer que eso pasado diferente?" Luego haga que
la persona vienen arriba a través de historia, parando en cada uno experiencia pas ada
con el ancla de recursos así que que comienza su historial de cambiando, de modo q ue
cada uno experiencia se convierte en satisfactorio.

6. Solución de Problemas Si la persona tiene problemas para cambiar la el pasado e xperiencia,
traerlos de vuelta a el presente y obtener y anclar más
recursos de de manera que su ancla de recursos se convierte en apilado con recur sos de.

{0}7.{/0} {1} {/1} Rompa estado. Una vez que ellos han cambiado todo de l
as experiencias pasadas, han
la estado de interrupción persona. Después de un poco bit de, pídales que pensar en es
o
sentimiento problemática, o sensación de no deseado.

8. Test. ¿Qué le sucede? Haga que los recuerdos cambiaron? En lo que manera? ¿Tiene
Tiene la persona un sentido de tener el recurso donde anteriormente ellos
tenido la Estado Problema (# 1)?

{0}9.{/0}{1} {/1} Ritmo futuro. Por último, pídales que pensar en acerca de la
s experiencias similares que
puede ocurrir en el futuro.

Anclaje: Gestión de Neurología

X. Change Personal Historia-A través de Los Eyes Of El Modelo de Meta-estado

1. Identificar el Problema (State Primary). Piense acerca de un tiempo y lugar e
n
su historial de que fijas te preocupa.

un. ¿Cómo Qué que usted lo sepa genera un "problema" para usted?

b. Cuando en que entras en que la memoria-lo que la emoción surge? qu
:

{0}c.{/0} {1} {/1} Paso hacia fuera del Estado Problem.

2. Tome Viewpoint de un Observador de ese Experiencia (Meta-estado).

un. Flotador por encima de su Time-Line (disociar)-go de nuevo a el acontecimien
to de la
problema y observar y ser testigo de la problema desde una Meta-posición.

b. Ver más joven que usted va a través de ese evento en particular.

{0}c.{/0} {1} {/1} Si usted tiene dificultad para permanecer disociada-poner una
 pantalla imaginaria
(Como un pedazo de plexiglás) en el meta-nivel entre el disociada
"Usted" y el "tú" en el evento.

3. Reúna Aprendizajes de la posición del observador (Meta-Estado).

un. ¿Qué recursos hizo que el joven que necesita?

b. ¿Qué recursos que hicieron los otros en la necesidad evento?

{0}c.{/0} {1} {/1} Identificar los recursos que se necesitan.

4. Vuelve a los recursos actuales y Access.

un. Acceso y anclar cada uno y todos los recursos necesarios.

b. Amplificar y probar los tacos de los recursos.

5. Posición del observador, Transferencia de Recursos (Meta-estado).

un. Dar la más joven cada recurso y dejar que el caso jugar con
ese recurso. Mírate a ti mismo dando la más joven del agregado
recursos. Observar el evento jugando con ese recurso intacto.

b. Da a otros en la película de los recursos que necesitan.

{0}c.{/0} {1} {/1} Corre una ecología Check.

• ¿Proporciona un mejor cierre?

• ¿Mejora la vida?

• ¿Te da un "mapa" más usable?

6. Asociado al Estado de Recursos (# 5).

{0}7.{/0} {1} {/1} Vamos hacia adelante asociado a través de su historia co
n el añadido
Recursos.

un. Traiga los recursos añadido a través de la línea de tiempo de su
historia a través de cada uno de los años siguientes de la mejora de su vida y
enriquecer su línea de tiempo.

b. Deje que los recursos adicionales se transforman todo.

XL Colapso anclas visuales: Superar Doubt

En sus seminarios de formación de PNL, Tad James lleva a sus participantes a través
de un
ejercicio para superar doubt.18 James hace esto para prepararlos mentalmente
para romper una tabla de pino. El ejercicio sirve como un potente utilización de l
a
concepto de la integración de partes. Usted puede hacer el ejercicio por sí mismo. S
i usted está
zurdo, entonces sustituto de la izquierda para la derecha en todo.

1. Soporte para este ejercicio. Tome las dos manos y las puso en
delante de usted. Cierra los ojos y recordar un momento en que se sintió totalment
e
Lo potente Como recordarán ese momento, el paso a la derecha en su cuerpo, sentir
lo que
se sintió, oír lo que oyó, ver lo que viste. Ahora, toma todo lo que
sensación de sentirse totalmente poderosa y llevarlo a través de su cuerpo.
Hacer una imagen de él y lo puso en la mano derecha.

2. Aceptar, borrar la pantalla. Ahora quiero que recuerden un momento en que
sentí totalmente amado. Permita que el amor a la envuelva. Asociar plenamente en
que la experiencia de ver lo que has visto y oír lo que oyó.
Tome todo ese amor y hacer una imagen de la misma. Abre tu mano derecha
y ponla en tu mano. A continuación, cierre la mano. Una vez más, desactive la
.

3. Me gustaría que recuerde un momento en que no puedes fallar ... un momento en el que sabía que tenía todo. Recuerda un momento en que sabía usted podría tener todo lo que quería. Como recordarán ese momento, el paso a la derecha en tu cuerpo. Mira a través de sus propios ojos, oír lo que oyó, ve lo que viste, sentir lo que sentiste. Asociar plenamente en ese momento cuando sabías que podías tener todo. Siente que la experiencia de sentirse totalmente poderosa al saber que usted puede tener todo lo que quieras. Tome todo lo que energética y llevarlo a través de su cuerpo. Hacer una imagen de ella y poner a la derecha en la mano derecha. Cierre su mano derecha sobre eso.

4. Ahora borrar la pantalla. Recuerde que una vez cuando era muy energético Seleccionar un momento en que había una gran cantidad de energía. Se sintió tan energético Tenías toda la energía que pueda necesitar para hacer lo que quería hacer. Paso a la derecha en su cuerpo, ves lo que has visto, escuchar lo que has oído, se siente y lo que sentía. Tome toda esa energía y tire de ella arriba a través de ti. Hacer una imagen del mismo y lo puso en la mano derecha. Cierre su mano derecha sobre eso. Sólo espera que en la mano derecha.

5. Ahora, recuerda la vez humorística, un momento en que estabas riendo sin control. Paso pie derecho en su cuerpo y ver lo que vio, oír lo que oyó y sentir lo que sentiste. Desde aquí, tomar todo lo que la risa y el

buena sensación y hacer una imagen de la misma. Ponga esa imagen en la derecha mano y mantenerlo allí.

6. Ahora abra su mano derecha y mirar la forma de toda esa energía, poder y la buena sensación. Mira el color. Mira el tamaño. qu habría que decir a usted si se habló? Manténgalo en su oreja y escuchar lo que tiene para decir. Lo que suena más da? Ahora note lo bien que se siente. Tenga en cuenta el tamaño, el peso y la textura de toda esa energía. Ahora cerrar su mano derecha amorosamente sobre esto.

{0}7.{/0} {1} {/1} ¿Tiene dudas acerca de su ser la persona que quieres a ser. Hacer una imagen de esas dudas y los puso en su izquierda la mano (o la mano derecha si es zurdo). Tome cualquier duda que es posible que tenga y colocarlos en la mano izquierda. Escuche lo que dicen en su caso. Siente los sentimientos de todas esas dudas.

8. Desde aquí, tomar las cosas buenas en tu mano principal y se vierte en su Por otro lado y hacer un ruido mientras lo haces. Continúe vertiendo la lado la energía en la mano dudosa hasta que se convierten en la misma. ¡Mire en ellos hasta que lleguen a convertirse en el mismo color, tamaño, forma y textura. Cuando se convierten en exactamente la misma, a continuación, una vez más recordar un momento se sintió totalmente poderoso, me encantó, y un momento en el que podía tenerlo todo. Ponlos bien en tu mano principal y cerrar la mano amorosamente a su alrededor y apretar su mano. Ahora puede recuperar esos sentimientos en cualquier momento que desee.

XII. Anclas Encadenar

¿Qué hacer cuando el estado deseado se hace tan lejos de la

estado actual de que la integración no va a suceder con el ancla colapso
{0}Procedimiento:{/0}{1}{/1} En algunas situaciones el estado deseado parece tan lejos de
la situación actual es que el proceso de dos pasos de los anclajes colapso no se
trabajar. Pasar de un estado atascado en un estado de motivación podría posiblemente

dar un ejemplo. Para algunas personas, la motivación parece muy lejos de
pegado a la integración a suceder. Stuck no lo hará a través de la cadena de la motivación.
Neurológico, pegado no se integrará con la motivación. Anclajes Encadenar
es la respuesta. En este proceso, ponemos otros estados entre los dos.

I (BB) utilizan los nudillos para este procedimiento. Usted puede optar por utilizar la parte posterior
de la mano o el brazo. El proceso implica la selección de los Estados que intensifiquen
o cadena de la persona desde el estado actual al estado deseado. Usaré
pegado a la motivación como un ejemplo. Estado Stuck representa el estado actual.
Motivación representa el estado deseado. Sin embargo, el cambio deseado
proporciona demasiado grandes de un cambio de un proceso de dos pasos de colapso de anclas.

Así que la respuesta está en el diseño de varios pasos para llegar a la persona de pegado
Motivación Usted anclar cada estado como el estado actual y el
estado deseado. He enumerado a continuación los pasos del proceso. Voy a explicar la
procesar a medida que avanzamos a través de los pasos. Usted puede hacer este ejercicio con dos
personas. Un ejercicio de tres personas que mejor funciona.

1. Establecer una buena relación con el cliente.

2. Explique al cliente que va a tocar con el propósito de
anclaje.

3. Identificar el estado del problema. Por motivos de ilustración, utilizaremos una engreída
estado como el estado del problema.

4. Identificar el estado final. Deseamos motivación como un estado final.

5. Diseña tu cadena. Es crucial para el éxito de este procedimiento implica
el diseño de la cadena. La elección del estado que tendrá el
fuera persona de pegado determinará la eficacia del procedimiento.
Pida al cliente ", recordaba la última vez que se bajó de pegado. ¿Cómo usted
hacerlo? " Si no pueden recordar un momento en que bajamos pegados, pídales que
imagina lo que sería necesario. Pídale que lo que les motiva. Para
algunas personas, el movimiento "fuera de", algo que les motiva. En la PNL
llamamos a estas personas "fuera de" la gente. Sus filtro de la dirección (una dirección
filtro es un Meta-programa o un filtro neurológica) se mueve lejos de
lo que no quieren. Usted tendrá que elegir un estado negativo como
miedo de sacarlos del estado pegado. Este primer paso debe funcionar como un
importante motor para el individuo.

Otras personas se moverán "hacia" lo que ellos quieren como su dirección
, filter= Ser atraído hacia algo o alguien que les motiva. Para
esta persona tiene que elegir un Estado como el deseo o la pasión para conseguirlo
s
fuera de pegado. Pregunta a la persona hasta que llevas que le digan lo que va a

conseguir que fuera atrapado. Por el bien de ejemplo, diremos que nuestra
demostración de las funciones de sujeto como "fuera de" persona. El miedo es una
motivación en su vida. Por lo tanto, vamos a elegir el miedo como el primer paso d
e conseguir
que fuera atrapado.

Después de elegir el primer paso comenzamos a diseñar el resto de la
chain ¿Cuántos pasos requiere una cadena? La respuesta es: el mayor número
lo que se necesita! De tres a seis pasos a hacer el trabajo. El cliente dejará
Ya sabes... I (BB) escribe el estado actual hacia abajo y luego dejar un espacio

y anote el estado deseado. Entonces dejé que el cliente vea en ella y
decidir cómo llenar en el medio.

Anclaje: Gestión de Neurología

un. Estado actual (pegado)

b. Estado Intermedio # 1 (el miedo)

{0}c.{/0} {1} {/1} Estado intermedio n º 2 (calma)

D. Estado Intermedio # 3 (Seguridad)

e. Estado Intermedio # 4 (presión)

{0}f.{/0} {1} {/1} Estado deseado # 5 (motivación)

En el diseño anterior inserté algunas posibles estados que conseguir una "distancia
de "persona fuera pegado a la motivación. Observe que la presión es un ejemplo de un

estado negativo, pero ofrece un gran motivador para una distancia de una persona
.
Al cuestionar al individuo, calibrar cada paso. Uso sensorial
habilidades de agudeza, se puede determinar si cada paso sigue congruente de la
ex. La persona le dirá tanto verbal como no verbal.

6. Elicit y la anclar cada estado por separado. Después de diseñar su cadena,
obtener y fijar cada estado. Incluya el estado actual y el estado deseado.
Siga los procedimientos de anclaje adecuado. Asegúrese de probar cada una
Anclar. Es posible que desee colocar tus anclas.

{0}7.{/0} {1} {/1} Ahora ya se ha preparado para disparar los anclajes. E
ste paso ofrece una
paso crucial en este proceso. Para la cadena o el enlace de las anclas, que
debe disparar correctamente. En primer lugar, el fuego presente ancla Estado (pe
gado). Tener
el dedo por el estado intermedio n º 1 (miedo). Una vez que el estado actual
picos, lanzamiento que ancla y estado intermedio fuego # 1 ancla. No Do
disparar ellos al mismo tiempo. Hacer esto colapsa los anclajes. No sabes.

querer hacer esto en los anclajes de encadenamiento.

8. Hacer un estado de interrupción por tener el cliente claro su pantalla, respira
r
profundamente, etc

{0}9.{/0}{1} {/1} Después de encadenar a partir del estado actual de estado
intermedio n º 1, la prueba
su cadena. Usted prueba por un pelotón de la presente anclaje estado. Si su encade
namiento
obras, el cliente de viniesen á la estado pegado a continuación, dentro de la interm
edia
estado # 1 del miedo.

{0}10.{/0}{1} {/1} Hacer un estado de interrupción por tener el cliente muestra
manifiesta de pantalla de, respire
profundamente, etc

11. Ahora, fuego presente anchor estatal (pegado), observe go cliente en pegado
y entonces en estado intermedio # 1 (miedo). Cuando el cliente entra en
estado intermedio # 1 (miedo), entonces usted despedir a estado intermedio # 2
(Calma) en el pico de el miedo.

{0}12.{/0}{1} {/1} Do un estado break.

13. Pon a prueba tu cadena de. Enciendan la presente anchor estado. Su cliente d
eberían cadena de
a partir "pegado" a "el miedo" a "calmar a."

14. Do un estado break.

15. Enciendan la presente anchor estatal (pegado). Usted verá "pegado," a continua
ción, "el miedo, la"
a continuación, "calmar a." When picos "tranquilas", usted despides estado interme
dio # 3
seguridad Do un estado descanso y de prueba.

16. Repita la disponibilidad para cada estado a través de el estado deseado de la
motivación.

La finalización con éxito de este procedimiento le dará a al cliente un elección de
si se debe funcionar en un estado "stuck" o estatal "motivado". El caso de que
stuck desencadenado con empresa puede desencadenar motivación. El cliente de ahora
funciona por lo
personal. Una persona que tiene elección va a lo más a menudo optar por no vivir en
un
"Pegado" estado sino un estado de "motivación."

Después de leer este capítulo, usted tendrá probablemente, estar de acuerdo conmigo qu
e el conocimiento
de anclar proporciona una herramienta útil. ¿Qué clase de las anclas de lo hace nuestr
a
el comportamiento producir? ¿Tenemos anclas negativos que necesitan colapsando? Qué
hacer
usted tiene anclas negativas en tu matrimonio que necesitan colapsando? Funciona

un
particular, tono de voz que usted utiliza la ira su cónyuge? ¿Qué clase de
las respuestas Qué usted consigue a partir tus hijos? Usted puede anclar el compor
tamiento positivo
en tus hijos. Siempre que sea que usted desea el comportamiento positiva de ello
s, fuego
el ancla. El proceso ofrece una herramienta de simple en control del estado. Sie
mpre que sea ellos
comportarse de una manera que usted desea, ancla que el comportamiento en cualqu
ier sistema de rep o de un
combinación de los tres. I (BB) no tienen ningún los niños. Sin embargo, I tengo
un niño de once-años de edad, sobrina que me adora. I anclé un ancla de positivo sobre

el costado de su brazo. Cada vez que I disparé el ancla, ella me dio una extraña
mirar y dado forma para arriba.

Los usos de los de anclaje para pastores y maestros proporcionan ejemplos un sin
fín de. Yo
siempre resistido en el lado derecha de el púlpito siempre que sea I hablé del compr
omiso
y la decisión. Si mi tema la materia era algo negativa, I puse de pie sobre
el lado izquierda de el púlpito. Adivina qué lado de el púlpito I puse de pie cuando s
e I
personas invitadas por venir con interés la altar como un signo de su compromiso púb
lica?
Usted puede observar evangelistas que hacen esto. Sin embargo, I (BB) duda de qu
e
se dan cuenta de ellos hacen esto.

¿Alguna vez has seguido un orador popular? Usted caminó a la podio en
temor y temblor. Usted puede pedirle a a ti mismo, "¿Cómo puedo I seguir a que la pr
esentación por?"
No sólo se puede lo siguiera, usted puede tener rapport inmediata
con la audiencia. Observa lo que anclas utiliza el altavoz. Observe su
Gestos Observe su la postura y la dónde están parados en la plataforma. Qué hacer

ellos usan ayudas audio-visuales? Steal sus anclas. Ellos no sabrán la forma en
usted gana tales rapport inmediata con la audiencia a menos que entiendan
PNL.

XIII. Visuales Y Auditory Anclas: Stage Anclaje

¿Cómo usted fija anclas visuales o de audio que? Al establecer anclas auditivas
es posible que usar palabras o sonidos particulares. Por ejemplo, I (BB) a menud
o uso el
palabra "relax" para anclar en un estado de relajación en un cliente. No sólo Cómo pue
do utilizar
la palabra, I también utilizan un tono de de voz particular. I digo la palabra con
un baja y
de voz soft. Por lo tanto, tanto la palabra y el tono de la voz establezcan un a
uditiva
anchor para la relajación en el cliente de. Usted También puede utilizar un la tos,
snap del
dedos o con la haga clic en de una pluma para los un ancla auditiva. Esto funcio
na bien con

g Una tos proporciona no sólo un ancla auditiva, pero sino que también proporciona
un ancla de visual de. Cuando la persona o grupo se mete en el estado deseado, p
lantean
tu mano y la tos. Siempre que sea que usted desea el mismo estado en el persona
o
grupo de, repita el mismo procedimiento. Repita exactamente de la procedimiento
de. Este
despedir a el ancla y recordar la mismo estado o el comportamiento.

I utilizo los "los pulgares up" signo como un ancla de visual. A menudo que lo h
aré acoplar el
los pulgares hacia arriba firmar en con un poco de declaración positiva al igual q
ue "I puedo hacer todas las cosas ... "
, al mismo tiempo I doy los los pulgares para arriba signo. Al hacer esto, I est
ablezco tanto
un auditiva y el ancla visual de. I utilizo los "los pulgares up" anchor con mi
{0}estudiantes.{/0} {1} {/1} Cualquier tiempo de I deseo para desafiar a mis los
 estudiantes para mover a cabo en acción,
I volveré a despedir a esta ancla. I llamo a esto procedimiento de "etapa de de an
claje." El "los pulgares
up "anchor funciona del mismo modo como se el posicionamiento de el cuerpo de la
 ministro de
sobre la área de púlpito en el anclaje de en un cierto estado con la congregación (ver

por encima de).

Tenga en cuenta: Un vendedor de pudiera preguntar a un cliente a recordar un com
pra importante anterior
y describir ella. A medida que el al cliente describe el compra, el de que será más
tener que ir mentalmente a través de su estrategia de compra. Una vez que el clien
te obtiene
a la punto de en su estrategia de de en realidad la compra de la producto, la
vendedor de debería fijar un ancla. Después de que el vendedor de determina el
de clientes de necesidad lograr para su producto, y que ha explicado su producto
 de, él puede despedir a
el ancla en el momento de su de clausura. Esto colocará el cliente nuevamente dent
ro de
el estado de la compra de un producto en el punto de de cierre.

Al fijar los anclas la etapa, anchor estados para a la audiencia se desee a tu
posiciones particulares sobre la etapa de. También, cuando de anclaje un estado en
 el un
audiencia, se puso el ese estado por los fisiológicamente y la tonalmente consegui
r en el
afirmar a ti mismo. A continuación,, cuando usted desea que volver a crear un esta
do en el un público, cambia la posición de
a ti mismo sobre la mismo punto en la etapa en la que usted originalmente se aju
ste el
Anclar. Y colocar a ti mismo en la misma fisiología y la tonalidad de la

estado que desea para volver a crear. Este procedimiento evocará a partir a la aud
iencia la
previamente anclada estado.

Usted También puede crear una series de las anclas de la etapa. Por ejemplo, supon

ga que
deseada para mover una audiencia de la apatía a emoción. Debido a que
medir una gran distancia de la apatía a la excitación, usted se convertirá en más
exitosa mediante la creación de una serie de etapas a la resultado deseado. Este p
rocedimiento
proporciona la misma modelo de como el procedimiento de anterior de encadenamien
to de
anclajes. La única diferencia radica en el hecho de que en el escenario usted util
iza visual y
anclas de auditivas en lugar de anclas de cinestésicas. El reto llega a ser para
idear un estado que traerá a la audiencia a cabo de la apatía para el primer paso.
La curiosidad Intense Puede efectuar la con lo que el audiencia a cabo de la apa
tía.
A continuación,, pregunte a ti mismo lo que lo haría el siguiente estado en el camin
o a la excitación
a ser. ¿Qué pasa con un estado de convertirse en desafiado? ¿Sería esto mover el
audiencia hacia la emoción? Sí, probablemente lo lo haría. Ahora, Por qué necesitamos
otra el estado entre las desafío y la emoción? Para la buena medida, vamos a
poner uno pulg A escalón entre desafío y la emoción podría convertirse en expectativa de
.
Así que, nuestra cadena de a partir la apatía a la excitación se vería así esto:

Step una: La apatía
El paso dos: la curiosidad Intense
Step tres: Desafío
Step cuatro: Expectation
Step cinco: Excitement

En en movimiento la audiencia desde la apatía a la excitación, lo harás cadena de éstos
anclajes. Así que, primero, seleccione un spot de en el escenario y el ancla en el
 estado de la apatía.
¡Sé seguro de poner a ti mismo en el estado por los ejemplificando la fisiología y la
tonalidad de la estado de la apatía. Siguiente, seleccione otro mancha en el escen
ario y
ancla de en el estado de intensa curiosidad. Ejemplificar la curiosidad mediante
 la colocación de
a ti mismo en la estado de intensa curiosidad. Siga este procedimiento con cada
uno
de los cinco estados. Después de configurar estas anclas, la cadena de a través de e
llos dos o
Tres veces Con el fin corta usted se moverá la audiencia a través la cadena de
por los simplemente colocando a ti mismo en los cinco posiciones sobre la etapa
de. ¿No encuentra usted
este emocionante?

XIV. Anclas Collapsing: El Patrón Squash Visual Advanced

Este patrón ofrece una manera de traer acerca de una integración de partes en los co
nflictos.
Cuando usted tiene dos representaciones internas en conflicto, éstos diferentes
representaciones establecen de hasta que difieren los programas de por creer, pe
rcibir,

emoting, y de comportarse. Ellos corren los patrones de neurológicos que sean inco
mpatibles. esta

patrón de traerá acerca de una integración de estos dos modelos de el mundo.

El Patrón

1. Identificar el conflicto interior. Identificar y partes separadas. "Usted tie
ne una
parte responsable de "X," do usted no? " Dé a cada un nombre de o la etiqueta del,
 y la
notar la representación interna de cada parte.

2. Ahora permitir que una imagen visual de cada parte a la forma y, como lo hace
n, place
cada parte en cada mano. Por ejemplo, ponga su parte Playful en la derecha
mano y tu parte Work / Business en tu mano izquierda.

3. Intención Endependiente a partir del comportamiento. Replantear cada parte medi
ante la búsqueda de lo que
que estimen tan valioso y digno de aprecio acerca de cada uno parte.
(Esto altera el marco al permitir que la persona para convertirse en conscientes
 de la
intención positiva o el propósito de cada parte.)

4. Establecer una comunicación. Pida a cada parte qué recursos lo hace la otra
parte tiene que se convertiría en útil en ayudar a esa Parte a funcionando incluso
con mayor eficacia? ¿Cómo podría este trabajo parte juguetones en un manera útil para qu
e
TÚ ¿Cómo podía esta parte trabajo que usted servir a? En la mayoría de casos la parte la v
oluntad
responder con una respuesta verbal, visual o cinestésico. Permanezca alerta ante a
lguna
respuesta de verbal. "Ahora que usted saber que estos dos partes tienen la
misma intención positiva en un nivel superior, ¿qué recursos de que hace cada parte
tienen esa el otro pudiera utilizar? " Comience con la parte más positiva. Ahora
transferir ese recurso a la otra part ... aviso cómo esta parte comienza a
mirar y sentir de manera diferente ".

5. Imagine lo que un parte se vería así, suene al igual que, sentirse como los cuale
s tiene
los recursos combinados de cada parte. Permitir que este tercero en la imagen pa
ra formar en
el centro de los otros dos imágenes, ya que toma en más y más de la
valiosos cualidades de los otros dos partes.

6. Ahora permitir que una serie de imágenes visuales para formar que representan l
a transición
(Metamorfosis) a partir de cada parte hasta que se forme la representación
usted tiene de esa imagen centro de.

{0}7.{/0} {1} {/1} Siguiente, pregunte a la persona haciendo esto para co
mienzan a traer a sus las manos juntas
de forma simultánea mientras que teniendo los imágenes internas comienzan a fusionar
se (o
colapse) de modo que el tercero imagen sigue siendo.

8. Por último, dígale a la persona para tomar la imagen integrado de el interior de.

Alcance hacia fuera
en frente de ustedes para esta imagen integrado que contiene los valores de tant
o
una de estas partes y lo pongo en ti mismo.

{0}9.{/0}{1} {/1} Test. Piense acerca de la situación de conflicto. ¿Qué pasa? ¿Cómo
se
Sensación ¿Cual es la diferencia? ¿Qué ha cambiado?

Conclusión

Las palabras no comprenden el único sistema de símbolos para comunicarse con los
a nosotros mismos ya los demás. La comunicación no verbal es también un "lenguaje"
por lo que podemos (y lo hacen) se comunican. Independientemente de si nos comun
icamos
consciente e intencionalmente es otro tema. Uso de los entendimientos en
psicología del comportamiento, la teoría del aprendizaje y el condicionamiento clásico
, la PNL
ha proporcionado un lenguaje, un modelo, y numerosos "tecnologías" humanos
para la comprensión de toda esta dimensión de la comunicación.

Ahora podemos empezar a examinar las "anclas" y "procesos de anclaje" en
nuestras vidas y en las vidas de aquellos con quienes vivimos y trabajamos. Pode
mos
examinarlos para los "mensajes" y los estados neuro-semánticos que
inducir. También podemos ahora desarrollar más habilidad y conciencia en nuestra
el uso diario de las anclas de la comprensión de cómo lo hacemos de uno-a-uno con
seres queridos y con una audiencia completa para hablar en público.

Preguntas para reflexionar para ayudar a su aprendizaje:

1. ¿Qué significa "anclaje" significa?

2. ¿Qué hizo Pavlov descubrió el proceso de anclaje y qué hizo llamar
él?

3. Enumere las cuatro llaves de anclaje.

4. ¿Cómo se puede "establecer un ancla?"

5. ¿Qué experiencias has tenido en el uso de anclas en los diversos
.

6. ¿Qué significa para colapsar un ancla?

{0}7.{/0} {1} {/1} ¿Cómo encaja el tema de la integración de las partes?

8. Si has pensado en el anclaje en el contexto del discurso público
o la presentación, ¿qué has aprendido?

Capítulo 14

Centrándose en Submodalities

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

Una explicación de las submodalidades

Nuevos conocimientos sobre los secretos de submodalidades

Intervenciones terapéuticas específicas utilizando submodalidades

Ejercicio exploración submodality

La "cura" para los dolores de cabeza y otros sentimientos incómodos

Asignación a través con submodalidades

Submodalidades Time-line

Patrón de chocolate Godiva

El Patrón Swish

Patrón de cambio de la formación de las convicciones

Patrón de dolor / pérdida

Alguna vez has oído a alguien decir: "Me siento bastante aburrido hoy"? Tenga en c uenta la
significado de la frase: "Te escucho fuerte y claro". Oímos como metafórica
refranes constantemente. Hasta los descubrimientos de la PNL, la mayoría de nosotr os considera
como sólo metáforas y por lo tanto los símbolos que llevan poco significado.
Sin embargo, con las ideas de la PNL, ahora sabemos que este tipo de metáforas
con frecuencia ofrecen descripciones literales de representación interna del habla nte.
Más a menudo que a veces nos damos cuenta,
nuestros cerebros toman estas declaraciones y "hacen
sentido "de ellos en un nivel literal. Y, como parte
de este proceso, la noción de submodalidades
nos proporciona una de las formas básicas de
cómo y nuestras funciones del sistema nervioso cerebro-
lo programe con nosotros para nuestras emociones, conductas,
habilidades, etc

Y como parte de este proceso,
la noción de submodalidades
nos proporcionan una de las
formas básicas de cómo nuestro brainnervous
funciones del sistema
y la forma en que los programas de nosotros para
nuestras emociones, conductas,
conocimientos, etc

Hemos descrito tres formas principales de «pensamiento». Es decir, pensamos
a través de los tres modos principales de las imágenes, los sonidos y sentimientos.
"Pensamiento", también se produce a través de olfato, el gusto, y el meta-representa cional
sistema de palabras. En primer lugar, sin embargo, formulamos nuestras represent aciones internas
en imágenes, sonidos y / o sentimientos. Ante esto, el dominio de
submodalidades nos permite descubrir otras distinciones, en nuestro interior
Declaraciones:

Recuerda una experiencia agradable.

Visualmente: Usted tiene una imagen, ¿no? Ahora, ¿ves esa imagen en color o negro y blanco? ¿Parece que la imagen de usted como de tres dimensiones o plano como una fotografía? ¿Te ves en la imagen (disociado) o es lo que busca a través de tus propios ojos (asociados)? ¿El cuadro tiene un marco alrededor de ella o lo ves como una fotografía panorámica? ¿Usted lo ve como una película o imagen fija? ¿Ves la imagen lejana o CIERRE ¿Se ve brillante u oscuro o entre la foto? ¿Está en el enfoque o lo ves fuera de foco? ¿Dónde se ha localizado la imagen? ¿Lo ve? ¿Qué... para arriba a la izquierda, oa la derecha, o hacia delante en frente de usted? ¿Dónd e usted ver la foto?

Auditiva: ¿La memoria tiene sonidos? ¿Suena fuerte o suave? ¿El tono viene a usted como suave o duro? ¿Suena total o delgada (Timbre)? ¿En qué dirección viene el sonido para usted? ¿El sonido moverse rápido o lentamente? ¿Está claro o mate? ¿Escucha en estéreo o mono?

Kinestésicamente: ¿La memoria tiene ningún sensaciones dentro de ella? ¿Como intensamente qué estos sentimientos se presentan a usted? ¿Nota la sensación como que tiene una textura? Si tuviera peso, lo pesado que sería? Si tenía la sensación de la forma, lo que la forma no es poseer? ¿Qué haría falta registrarse

en un termómetro? ¿En qué parte de su cuerpo experimenta la sensación (s)?

En la PNL se hace referencia a estas distinciones calidad en la representación interna como submodalidades. El sistema incluye la rep VAK modalidades. En los submodalidades plazo, se suena como nos encontraremos con sub-distinciones. Sin embargo, como ya hemos es tudiado en Capítulo uno, esto no describe con exactitud la situación. Estas cualidades o propiedades de las representaciones constituyen los bloques de construcción de nuestro sistema de representación interna, pero no en un sub-nivel. Ciertamente, l as representación interna de todas las experiencias implican submodalidades. Wyatt Woodsmall ha señalado,

"Si la mente / cuerpo es capaz de hacer cualquier distinción, a continuación, debe t ener alguna manera de hacer esta distinción, y la forma en que de hecho lo hace es por diferencias en las submodalidades por el cual las alternativas de la distinción están internamente representado ".19

El cerebro humano determina los parámetros de nuestras experiencias por medio de los inmuebles, submodalidad (además de los significados de palabras que les dam os.) Dentro del cerebro que representamos todas nuestras experiencias, emociones, e i ncluso creencias con submodalidades. Más de dos milenios atrás un hombre sabio dijo: "Porqu e

Submodalities comprenden la

bloques de construcción de la

sistema de representación.

como piensa dentro de sí, así es ".20 Por lo tanto, nuestro cerebro procesa la infor mación
con submodalidades más las palabras significados que damos a nuestras representaci ones
para crear nuestra realidad. Esto a su vez da lugar a nuestras emociones, que
determina nuestro comportamiento. En tanto en el nivel primario de la representa ción y al
meta-niveles, tenemos diferentes cualidades (submodalidades) en nuestra represen tación
codificaciones.

Las distinciones dadas en el ejemplo de la experiencia agradable presentan
pero sólo algunas de las submodalidades de cada sistema rep. Sin embargo, sólo
proporcionar las esenciales. Figura 14:01 proporciona una lista más completa de
submodalidades.

Diferentes tipos de Submodalities

Al analizar las submodalidades, notará una diferencia incluso dentro de la
submodalidades. Considere las submodalidades visuales. ¿Qué diferencia que hacen
notificación entre una imagen que aparece en color o en negro y blanco y
imagen que aparece a lo lejos o cerca?

Esta diferencia proviene del hecho de que una imagen aparecerá ya sea en blackand-
negro o en color. Nosotros no hacemos (y no puede) crear imágenes con algo entre m edio
de codificación. (No todos los entrenadores de PNL están de acuerdo con esta conclus ión. Ellos
creen que todas las submodalidades encajan en la categoría analógica.) Sin embargo, como se
para una imagen que aparecen lejos o cerca, una imagen visual puede ocurrir en c ualquier
colocar en un continuo en el medio. La imagen puede aparecer cinco metros
distancia o diez pies de distancia o justo delante de su nariz.

A submodality digitales
funciona como un interruptor de la luz:

ya sea dentro o fuera.

A submodality que puede variar

más de un continuo que definimos

como una submodalidad analógica.

Por lo tanto, algunas submodalidades funcionan como en una
manera similar a la de un interruptor de luz: funciona en
o bien un "encendido" o una posición "off". Para
instancia, una imagen puede tener movimiento en ella
o permanecer quieto. No puede hacer ambas cosas. Este tipo de
submodality nos referimos como una cámara digital

submodality. A submodality que puede variar
en un continuum que definimos como un submodality análogo. Ubicación
ofrece un ejemplo de una submodalidad analógica. Normalmente aprendemos a
desarrollar una apreciación más completa de submodalidades después de haber aprendido a
cambiarlos y observe el cambio que hace en nuestra experiencia. Cuando un
evento ocurre, el evento existe como un hecho de la historia. No podemos cambiar el
hecho de que se haya producido. Sin embargo, hoy respondemos, no al hecho de la historia,
sino a la memoria de ese evento. Así, mientras que no podemos cambiar la historia, que
puede cambiar el modo en que representamos internamente y percibimos un recuerdo.

Cuando hacemos un cambio de percepción, dando nuestras representaciones internas
nuevos sentidos, también cambiamos la estructura submodality de ese interno
de la representación. Del mismo modo, cuando hacemos un cambio con los cambios sub modalidad,
siempre vamos a activar un marco de alto nivel que hemos dado un mayor
sentido nivel. Por lo tanto, podemos hacer cambios de percepción, tanto con palabras (por
resignificaciones) y con las submodalidades (a través del mapeo ancho). En cualquiera de los
caso, por un cambio suceda, debe "mover" el estado del problema a un nivel de
marco de nivel (estado deseado) para que el cambio tenga lugar y permanecer.

Si bien no podemos cambiar la historia, podemos cambiar
cómo representamos internamente y percibimos un recuerdo.

Considere la posibilidad de algo que le cause la ira. Como usted recuerda esa experiencia,
es probable que tenga una idea del estímulo que la desencadena la ira. ¿El
imagen aparezca en color o en negro y blanco? ¿Usted lo ve en 3D o apartamento? Qué hacer
te ves en la imagen (disociadas) o ve todos los acontecimientos de
que la memoria a través de sus propios ojos (asociado)? Como regla general, disociando
a sí mismo de una memoria elimina gran parte, si no todos, de la emoción. ¿O si?
tener una visión panorámica o se tiene un marco alrededor de ella? ¿El
cuadro tiene movimiento en ella o no? ¿Qué tan lejos ves la imagen?
¿Parece claro u oscuro, en el foco o fuera de foco? ¿Dónde se ve
la imagen en referencia a sí mismo ahora?

Cuando exploramos e identificar las diferencias entre las submodalidades de
una imagen y otra es lo que llamamos un análisis contrastivo.

Ahora piense en algo de lo que se siente totalmente tranquilo y relajado.
Piense en cualquier estímulo externo al que suelen responder con una calma
delicadeza para que usted respira más profundo y más pleno y todos sus músculos se relajan
sus tensiones. Permitir ti mismo para ver una foto de eso estímulo. Ahora, provocar
los mismos submodalidades de esta segunda imagen de la relajación como lo hizo con

rabia Usted descubrirá algunas diferencias. A esto le llamamos un análisis contrasti vo.
Aquí hemos explorado e identificado las diferencias entre los
submodalidades de estados primaria opuesta: la ira y la relajación.

Así que para una intervención, tome la imagen de la ira y ponerlo en la misma
submodalidades de descanso apacible y tranquilo. Si la imagen de la ira
apareció en negro y negro y la relajación apareció en color, tomar la
foto de la ira y lo puso en color. Cambio de las submodalidades de ira
en los submodalidades de la relajación típicamente hará que un cambio en cómo
te sientes acerca de ese estado en particular. Su estado de ira que se siente más tranquilo,
suave y positivo. Se termina con "ira relajado" (eso es!)

Centrándose en Submodalities

En esta instancia, que no tuvimos cambiamos nada a excepción la representación inter na
de la ira. El contenido de la memoria sigue siendo el mismo. En verdad, "como un

hombre de pensamiento en su corazón, así es él ". Y esto demuestra el poder de
submodalidades.

Un fenómeno meta-nivel

no se desplaza con

submodality indiscriminada

mapeo de al otro lado de.

En este ejemplo, hemos trabajado con
fenómenos en el nivel primario (la ira).
No usamos los fenómenos meta-nivel como
las creencias, los dis-creencias, la comprensión, etc
Superior meta-nivel (abstract) fenómenos hacer
no cambiar de puesto con submodalidad indiscriminado
asignación de ancho. El marco es decir, para la relajación a un nivel más alto de
abstracción que el primer nivel de ira. Para obtener mayoría de la gente, cuando ust ed
cambiar "rabia" por "relax, es decir, llevar la" relajación "para soportar el" eno jo "
usted experimentará un cambio.

Si usted no experimenta un que calma de tu ira, a continuación, tu enojo visita ob ligada
existir en un nivel más elevado que el estado de relajación. Usted ha dado su ira un a
mucho más sentido (meta-niveles). Si usted tenía esta experiencia, pregunte a
, "¿Cuál es el propósito de mi ira?" Continúe haciendo eso hasta que
el paso a un marco de alto nivel que se puede utilizar para modular su ira. Para

ejemplo, como yo (BB) se transformará una vieja rabia me pregunté ", Bob lo que era
el objeto de la ira? " La respuesta llegó (desde el fondo de mi
mente), "para justificar su existencia." "Bueno a continuación,, Bob, ¿qué fue el propós ito de
justificando la existencia de tu ira? " Esta respuesta destelló desde la parte pos

terior
de mi mente: "Estoy bien!" "Y, Bob, ¿qué fue el propósito de tu ser
¿No?. "Así que estoy considerado por los demás como una persona valiosa." ¡Guau!
Eso no funcionará. La ira nunca me da un sentido de valor personal. qu
lo hace? Mis creencias espirituales superiores me dan un sentido de valor. Por l
o tanto, puedo cambiar
mi enojo "up" en mi la representación espiritual de Jesús o I puede llevar a Jesús
tener en mi ira y adivinar lo que sucede con la ira? Simplemente disminuye
Fuer

El proceso de de el cambio de la

submodalidades de una sola imagen

en las submodalidades de

otra imagen que nos referimos como

cartografía submodality través.

En cambio representación interna a través
cambios submodalidad, usted descubrirán que
algunas submodalidades producen más cambio
que otros. Por ejemplo, en la mudanza del
foto de confusión en la imagen de
certeza, es posible que haya descubierto que
el cambio de ubicación ha cambiado otras submodalidades también. El proceso de
cambiando las submodalidades de uno imagen en los submodalidades de otra
imagen que nos referimos como cartografía submodality través. En la cartografía de anc
ho, por lo general
dos o tres submodalidades cambiarán otras submodalidades (lugar hace

que para mí, como lo hace para muchos). Cuando esta
que pase, usted tiene un submodalidad crítico o,
como dicen algunos, una submodality conductor. En
el cambio de una experiencia en otro
a través del mapeo submodality todo, nos
utilizar los controladores para hacer ese cambio. esta
demuestra uno de los los usos con fines de hacer las
análisis contrastivo sobre diversos experiencias.

Al hacer mapas al otro lado de, por lo general
dos o tres submodalidades

va a cambiar otra

submodalidades. Cuando esta

sucede, usted tiene una crítica

submodalidad o como algunos lo dicen, un

submodalidad conductor.

Una vez más, mientras que usted no puede cambiar los acontecimientos históricos en t

u vida que tienen
dio lugar a tanto dolor ocurra a usted, usted puede cambiar su interna
representación de su memoria. Y, mediante el cambio de la representación interna,
puede cambiar C ómo te sientes al respecto. Y cambiando h ow se siente,
usted cambia sus las respuestas a los eventos similares. Por lo tanto corriendo
nuestra interna
representación de acontecimientos y recuerdos nos da el poder de controlar nuestro
s sentimientos
acerca de las cosas. Sistemas Rep, pistas de acceso ocular y submodalidades son
claves
elementos en la forma en que estructuramos nuestras experiencias subjetivas. Tam
bién tenemos que
considerar cómo nos secuencia de nuestros representaciones internas como se nos in
volucramos en
pensar y actuar. El la secuenciación de de nuestros los sistemas de rep en la prod
ucción
de pensamiento y el comportamiento que llamamos estrategias.

Sistemas de representación, claves de acceso para los ojos y submodalidades

proporcionar elementos clave en la forma en que estructuramos nuestras experienc
ias subjetivas.

Otra piedra angular de la experiencia subjetiva se refiere a la

secuenciación de estos elementos clave en pensamiento y el comportamiento. La

la secuenciación de nuestros los sistemas de representacionales en la producción de

pensamiento y comportamiento que llamamos estrategias.

Figura 14:01 Submodalities Checklist

Framed o Panoramic?
Movie o Todavía en?
Movie-Fast/Normal/Slow
Importe de las Contraste
3D o Flat?
Angle Visto De
De Pictures (Shift?)

Auditivo

Ubicación

dir

Interna o externa?

Loud o Soft?

Rápido o lento?

High o Low? Tono

Tonalidad

Timbre

Hace una pausa en

Cadencia

Duración

Singularidad of Sound

Quinestética

Ubicación
, tamaños
Inserción de Shell y de la espuma volverá a la original,Forma
Intensidad - Intensity

- Firmes.

Movimiento / Duración
Vibración
Presión / calor?
(con peso)

Centrándose On Submodalities

Manual El del usuario de Para obtener The Brain

Para un tratamiento más profundo de cómo Los meta-los niveles y
Meta-estados afectan a submodalidades ver The Structure Of
Excellence: Desenmascarando Los Las Meta-levels Of
"Submodalidades" (Hall y Bodenhamer de 1999,
Empowerment Technologies, de Grand Jet, CO, EE.UU.).

Las intervenciones Terapéuticas Uso de Submodalities

Ejercicios

I, submodalidad Exploration Ejercicio

(Tríadas)

Tome una submodality a la vez en la lista en la página anterior y al
al mismo tiempo que cada persona utiliza para cambiar una experiencia (a nivel p
rimario
experiencia) como un proyecto la investigación conjunta. Brevemente compartir sus
experiencias con
uno al otro antes de ir encendido a pruebe con otro submodalidad. I sugiero que
usted
elegir un submodalidad visual de tales como la ubicación, tamaño de la y / o el bril
lo. Si
le suceda a trabajar con una experiencia de Meta-nivel de, el proceso de puede q
ue no funcione. Si
sucede al trabajo, prestar especial atención a lo que la calidad submodality
trabajado. A continuación, explorarlo a partir de una análisis de Meta-nivel. ¿Qué nivel
más alta

de recursos pensó (a Meta-estado) lo causó para desplazar?

Cambie sólo una submodalidad en un momento en para encontrar a cabo la forma en qu
e cambia el
? A medida usted lo hace, permanecer alerta a las preocupaciones de ecología! esta

ejercicio, por diseño, te conduce a la exploración sólo de submodalidades.
Las intervenciones vienen más tarde con ejercicios de adicionales. Si un cambio ha
ce que cosas desagradables
o trae a colación las objeciones, el respeto eso y explorar algo más.
Note la siguiente:

1) ¿Existen otras submodalidades cambian junto con él?

2) ¿Su cambio de sentimiento, ya sea en intensidad o calidad?

3) Pregúntate a ti mismo, "¿En qué contexto podría este cambio submodalidad proporcionar
 un
un comportamiento más útil "? ¿Cómo podría usar esto para mejorar mi vida? "

4) Pruebe algunos Auditory y la Kinesthetic (táctil [externa] y propioceptivos
[Internal]) distinciones, así como queridos visuales.

II.The Cure "dolores de cabeza y otros Feelings21 Incómodo

1. Posición el dolor de cabeza de 1 a 10. Esto inicia el proceso de de la disociac
ión.
Es proporciona un estándar para la comparación. Se permite al sujeto
"Chunk down" el dolor de cabeza en partes más. Y, que permite que el sujetos a
constantemente experimentar refuerzo por el éxito que tienen cuando
ellos reducen el dolor de cabeza, que es, a partir de una 7 a un 6.

2. Representar a la dolor de cabeza por los cual se crean imágenes o una película en
 tu mente.
Este paso sirve para disociar el dolor de cabeza como así como traducirlo en
concreto en lugar de una forma general. El sujeto comienza a controlar su
dolor de cabeza en lugar de lo que el control de ellos.

3. Si la imagen tiene movimiento que causa dolor, es posible que desee pedir a l
a
sujetos a alterar el movimiento. Supongamos que el sujeto experimenta su
dolor de cabeza como golpes de martillo. Pida al sujeto para sugerir algo que
va a reducir el impacto de los golpes de martillo al igual que almohadas imagina
ndo
de ser colocado bajo las golpes de martillo. Pida al sujeto, "¿Qué número
tendría que usted colocar en su dolor de cabeza ahora? "

4. Cambie el color de de el dolor de cabeza de manera que que reduce a partir de
 una a un

. Este procedimiento submodalidad sencilla a menudo produce y eficaz

cambios.

5. Proyecte la foto de tu dolor de cabeza en una pantalla de película y reducir el

tamaño de por la imagen hasta su dolor de cabeza mide sólo un 3. Dado que el tamaño de la imagen por lo general proporciona un conductor submodalidad de gran alcance, salvar a
este por el momento de la reducción de un pedazo más grande de el dolor de cabeza. Si el
sujeto tiene dificultad, introducir un doble disociación por tener el
subida asunto de referencia a sí mismos en el asiento de teatro y ver a sí mismos
ver a a sí mismos en la pantalla con el dolor de cabeza.

6. Reduzca el tamaño de la imagen en la pantalla hasta que se convierte una pequeña
Balón de taponamiento. Deje que el globo comienza a elevarse. A medida que llegue a los nubes tu
dolor de cabeza reducirá a un 1.

{0}7.{/0} {1} {/1} Ahora ver el fade globo de en las nubes. Cuando usted ya no puede véase el
el globo que usted tendrá sólo la memoria más débil de las su dolor de cabeza.

Si se han fijado, muchos de los pasos de este proceso de a echar un calidad de la representación
(A submodalidad) y la lo utilizan como un marco de meta-nivel. Usted toma la disociación
(El azul del color, el sentido de coolness, etc) y traer además a tener sobre la
nivel primario experiencia de-el dolor de cabeza.

Puedes usar las este procedimiento en sentimientos no deseados tales como la ira, la depresión
y deseando para comer. Familiarice a el sujeto con el procedimiento de usarlo
como una cura dolor de cabeza. A continuación,, permita que el cura dolor de cabeza para convertirse en una metáfora
para la eliminación de sus sentimientos no deseados. Pídales que de visualizar la sensación
que ellos quieren para deshacerse de existir en una cierta forma dentro de la globo de. Siguiente, dar lugar
ellos para visualizar esos sentimientos que salen de la globo de lentamente uno por uno. ÚLTIMO
acelerar el proceso hasta que que se necesita no más tiempo del que que se podría decir, "Zap!"

HI. Cartografía de Al otro lado de Con Submodalities

(Tríadas)

1. "B" piensa en un problema de Estado y un Estado de Recursos apropiado que
"B" Believe presenta un recurso lo suficientemente adecuada para superar la
Estado Problema. "A" pide "B", "Piensa en un contexto en el que se siente
pegado o de alguna manera no tan ingeniosos como quieres que te sientes ". "Un"
calibra el estado de "B". Una vez que "B" tiene acceso al estado del problema y "A"
calibra "B", "A" le dice a "B", "Ahora pensar en un momento en que había una
Estado de recursos que usted cree que habría proporcionado ayuda en este
pegado contexto ". "A" se asegura de "B" que el recurso tiene la
características que la "B" necesita en el estado del problema. "A" calibra con B.

2. "A" identifica de "B" las diferencias entre la visual, auditiva y submodalidades kinestésicas del Estado y el problema de recursos Despertar. "A" escribe las submodalidades de cada imagen que anotan de las diferencias entre ellas (análisis contrastivo). Para ello, y sin "B" dar contenido y usted encontrará esto mucho más fácil. Cuando un cliente entra en el contenido, que tienen procesos izquierda. Recuerde que el cambio tiene lugar a el nivel de proceso. "A" grabará las submodalidades de ambos estados en la lista submodality.

"A" le pide a "B", "¿Cómo se siente al Estado como problema distinto del Estado de recursos? " Que "B" da las diferencias submodalidad de que ellos observan. Entonces, usted puede pedir otras submodalidades. Ha "B" mantener ambas imágenes al mismo tiempo en su mente.

3. Mapeo Across: "A" le dice a "B", "Ahora, piensa en el Estado Problema y el Estado de recursos simultáneamente. Manteniendo el mismo contenido en el Estado Problema, voy a pedirle que cambie la forma en que la experiencia de la contenido del Estado Problema. Tome las submodalidades del Problema Estado y aplicarlos al Estado de recursos ". En primer lugar, utilizar el visual

submodalidades y luego los submodalidades auditivos si es necesario. Simplemente

utilizar las submodalidades kinestésicas deberían ser importante "B."

Centrándose en Submodalities

Mover una submodality a la vez. Después de "A" dirige "B" en el cambio de una submodality, "A" pide "B" si otras submodalidades cambiar. Si otro submodalidades cambiado, "A" coloca un asterisco al lado de esa submodality como ser un conductor o submodalidad crítico. Ponga el submodality nuevo en su posición original. Vamos a hacer el cambio después de probar cada una submodality.

«B» utiliza patrones de lenguaje hipnótico del Milton-modelo. "A" lleva "Bed" con ese lenguaje como "Puede permitir que el cuadro negro y negro para convertirse en el color y medida que cambia el color lo que le permitirá a mover la imagen de la situación del fallo en la misma ubicación que el Estado de recursos, etc "

4. Cartografía submodality en: Uso de los controladores que "A" ha identificado en el punto 3 anterior, "A" lleva "B" para cambiar el estado del problema en el submodalidades del Estado de recursos.

5. Prueba: "A" pide "B", "¿Ahora sientes recursos en este contexto"? Si ya sea de manera no verbal o verbal que indica que aún no tienen el recurso totalmente disponible, pídale que ahora comparar el "casi Estado de Recursos "para el" Estado de recursos "e identificar las submodalidades que difieren. Localizar en un mapa a través de estas submodalidades hasta "B" tiene acceso a una completo estado de recursos (manteniendo el mismo contenido "problema").

6. Future Pace: "A" dice a "B", "Imagínate a ti mismo en algún momento en el futuro cercano futuro en un contexto similar. Observe cómo ahora usted experimenta ese estado

con estos recursos adicionales ". Respuesta verbal "A" calibra "B".
Espere unos minutos mientras se habla de otra cosa (rompiendo estado),
y pruebe otra vez preguntando por el contenido de problema o contexto.

Submodalities Time-Line

Time-Line Therapy ™ ha encontrado su lugar
entre las intervenciones terapéuticas PNL eficaces.
Por lo tanto, la comprensión de la forma en que codificamos nuestra
"Cronogramas" proporciona un aprendizaje efectivo
herramienta para el Practitioner de PNL. Este ejercicio de
Submodalities Time-Line servirán para introducir
que el concepto de "tiempo" como una línea.

™ premisas Terapia línea de tiempo sobre la submodality visual de la ubicación,

que luego se utiliza como un meta-marco.

La eficacia de los
las técnicas de Time-Line
Terapia '"premisas sobre la

submodality visual
de ubicación.

Cómo su cerebro le dice a Tiempo

Recuerde, en la PNL nos centramos principalmente en proceso o estructura, no con tento.
Así que nos hacemos la pregunta, "¿Cómo nuestro cerebro entiende el tiempo?" Lo que su cede
en el interior de nuestra cabeza que nos permite conocer la diferencia entre el pasado,
el presente y el futuro? ¿Cómo sabemos que el orden de los acontecimientos de la
Pegando ... El cerebro tiene que hacer algo o que no podía separar los acontecimie ntos en nuestra
vidas. Una pista se encuentra en la misma forma en que hablamos sobre el tiempo:

"Yo lo veo delante de mí."

"Estoy atascado allí y no puedo salir."

Me alegró poderle ver pronto.

Tales declaraciones son metáforas espaciales sobre el concepto del tiempo y ofrece r
una descripción acerca de cómo damos sentido a "conceptos" mediante el uso de metáfora s.
La metáfora espacial para el tiempo nos permite "localizar" el tiempo en relación co n nuestro
cuerpos en el espacio.

Intente este experimento. Piense en algo que usted hace sobre una base regular.
TÚ

tal vez desee pensar en conducir al trabajo o cepillarse los dientes. Recuerde q
ue un
vez hace unos cinco años, que lo hiciste. Por supuesto, es probable que no pueda
recordar un momento específico. Sin embargo, imaginar un momento hace cinco años cua
ndo se
probablemente realizado que la actividad. Ahora, recuerde hacer esto mismo
hace dos años. Una vez hecho eso, recordar hacer esto la semana pasada.
muy bien Imagina que estás haciendo lo mismo en el presente. Ahora, imagine
haciendo que la semana que viene, dentro de dos años y después de cinco años.

Como se recuperan y se imaginaba haciendo esto, probablemente tenía una serie
de las imágenes en su mente. Como te ves en las fotos de nuevo, ¿qué diferencias
Qué notas en las submodalidades?

¿Aparece cada imagen en color o negro y blanco?

¿Cada cuadro tiene movimiento o no?

¿Aparece cada imagen como una imagen 3D o apartamento?

¿Te ves en cada foto o lo que busca a través de su

propios ojos?
¿Cada cuadro tiene un marco alrededor de ella o qué aparecen como

imagen panorámica?
¿Qué tan brillante no aparecen las fotos? ¿El brillo más brillante o

más oscuro cuanto más atrás en el tiempo que te fuiste?
¿A qué distancia ves cada imagen?

Como te ves en cada imagen, cómo varían en cuanto a enfocar?
¿Dónde se ve cada imagen en su campo de visión?

Centrándose en Submodalities

La forma en que el código de tiempo permite que el cerebro para distinguir concept
ualmente la
"Pasado" en el "presente" y el "futuro". También nos permite conocer cómo
hace mucho tiempo en el pasado pertenece esa memoria. Y, también podemos distingui
r el
pasado desde el presente y el pasado del futuro, y también saber hasta qué punto
que el futuro es en el futuro. Nosotros no somos por lo general conscientemente
conscientes de hacer las
e Su mente inconsciente recuerda la ubicación de sus recuerdos. Tad
James en sus Time-Line Terapia capacitaciones ™ hace esta pregunta: "Cuando usted
levantaste esta mañana, ¿cómo sabes que es verdad? " Sabemos porque
tenemos una colección de recuerdos que cuando nos miramos en un espejo, nos
Comparamos lo que vemos con los últimos recuerdos de cómo nos vemos y nos
dicen, "Sí, ese soy yo." En PNL llamamos a esta colección de recuerdos del tiempo-
La línea. Nuestro sentido de tener una identidad histórica es un marco de Meta-nivel
 de
referencia

En Tiempo-Forro, la ubicación de las imágenes

proporciona un componente crucial. La mayoría de las personas

código y tienda de "tiempo" de una manera lineal. En

enumerando las submodalidades de su línea de tiempo,

¿notó la importancia de la ubicación? Esto habla de la distribución espacial

metáfora que se utiliza para el "tiempo". Codificación "tiempo" con la ubicación es la

principal forma del cerebro de representar el tiempo secuencial.

Debido a la metáfora espacial de una línea de
"Tiempo", utilizamos principalmente el visual
submodality de la ubicación en nuestra codificación y
almacenamiento de "tiempo". Nos cronológico código
la distancia en el tiempo en términos de tamaño y / o
distancia y precisión. El brillo y la intensidad también indican otros aspectos del
tiempo. Nosotros
tener "Faded Memories", un "pasado oscuro o turbio", o un "futuro brillante".

Submodalidades Auditory no permiten que para acceder con más simultánea de los recue
rdos.
La imprecisión de las submodalidades cinestésicas tiende a eliminar la mayor parte
personas alguna utilidad en el tiempo de almacenamiento. Podemos representar muc
ha más información
visual de lo que podemos usar el sistema auditivo o kinestésico. DEL
Por supuesto, cada persona tiene su propia manera de almacenar el tiempo. Por lo
 tanto, uno sistema de
no tiene prioridad sobre el otro. Sin embargo, la manera de almacenar el tiempo
no tener consecuencias. ¿Qué pasaría si tu pasado apareció
directamente en frente de usted? Sus recuerdos aparecen directamente en frente d
e usted
tendería a conducir su estado y comportamiento.

Bill vino a mí en un estado de depresión. Un año antes, su novia tenía
lo descargó. Al trabajar con Bill, descubrí que la foto de su
dejándolo estaba directamente en frente de su cara. He utilizado varias intervenci
ones

El cerebro tiene que escoger un

submodalidad análogo al código

las variaciones de tiempo.

Codificación "tiempo" con ubicación

es la forma primaria del cerebro de

que representa el tiempo

secuencialmente.

con Bill. El cambio más importante se debió a Bill moviendo la imagen de en

delante de la cara de detrás de la cabeza.

IV. Submodalities Time-Line

(Triada)

1. "B" recoge una actividad que hacen muy a menudo. Elige un ejemplo como ir a trabajar, lavarse los dientes, comer el almuerzo, etc

2. "A" conduce "Bed" pensar en varios casos específicos en que lo hicieron la actividad. (Si "B" tiene dificultades para la obtención de recuerdos específicos, a continuación, "B" simplemente debe imaginar cuando hicieron estas actividades en particular.)

un. hace un año

b. Hace una semana

c. ayer

d. hoy

e. mañana

f. semana próxima

g. el año que viene

3. "A" provoca en "B" los diferentes submodalidades de cada uno de los Memorias Para este ejercicio, revise los tres sistemas principales rep. Pago mucha atención a cosas tales como la ubicación de cada imagen, asociado / disociado, la distancia, el tamaño, la claridad, el diálogo interno, etc

"B" tendrá alguna forma de accesos internamente estas imágenes con el fin para distinguir una de la otra ya que el contenido sigue siendo el mismo. ¿Cómo saben que una imagen viene del pasado, otro del presente y otra del futuro? ¿Cómo saben la diferencia entre el pasado remoto y el pasado reciente?

4. Hacer un round robin.

5. Interrogar al compartir sus semejanzas y diferencias.

6. Experimente con sus personales de tiempo de clase para ver cómo cambia experiencias. Supongamos que usted asocia en sus recuerdos del pasado y disociad as en sus imágenes futuras, lo que pasaría si revertida de estas ". O bien, suponga que su futuro parece de la izquierda y tu pasado aparece a la derecha, ¿qué pasaría si estos revertida? qu efecto tiene el conmutación de una imagen hacer que? Juega con otras submodalidade s. Cuando termine de experimentar, ponga todo de nuevo, ya que originalmente aparecido.

Centrándose en Submodalities

V. Pattern del chocolate Godiva

Apatía describe un sentimiento más de nosotros luchamos con en un momento u otro. Supongamos que el deseo de hacer algo que usted sabe que tiene que hacer, pero actualmente no desea hacer. Y a pesar de que hay que hacer, o que siente que debe hacerlo, porque no te gusta hacerlo, se impide a sí mismo de hacer esta tarea particular. Richard Bandler desarrolló un submodalidad cambiar el patrón que él llama el patrón de chocolate Godiva que le ayudará a cambiar sus sentimientos de apatía que desear. Queriendo (deseo, la compulsión) , no quieren (la apatía) hacer algo puede ser concebido como operando como experiencias de nivel primario. Esto hace que sea fácil de cambiar e stos experiencias con un mapeo submodality todo.

1. "B", comienza por pensar en algo que ellos tienen entusiasmo o un compulsión sobre. Este procedimiento debe su nombre a la forma en que algunos los obligan a sí mismos a través de comer chocolate. Utilizar todos los tres rep sistemas en la imagen.

2. "B" piensa en algo que tienen que hacer o que tiene que hacer para que "B" puede ser que también disfrutar de hacerlo. La decisión debe ser congruente con la sistema total. "B" elige a algo que "B" no sólo necesita que hacer sino quiere hacer. "B" comprueba su ecología preguntando si hay objetar cualquier parte

a disfrutando de "de B" llevar a cabo esta decisión con entusiasmo.

3. "A" lleva "B" en la formación de esta decisión (# 2) en su mente. A continuación,, "A" se pregunta "B" para abrir de hasta un pequeño agujero justo en el medio de la
}

4. "A" lleva "B" para formar una imagen de # 1 justo detrás de # 2. "B" verá una pequeña porción de # 1 a través de la agujero de de # 2.

5. Ahora "A" lleva «B» para permitir que el pequeño agujero para abrir pero sólo como Rápidamente "Bed" tiene que obtener una respuesta sentimiento completo a # 1. Ento nces "A" dirige "B" para permitir que el agujero de para cerrar pero NO MÁS RÁPIDAMENTE que " B" can MANTENGA los sentimientos generados al experimentar # 1.

6. "A" dirige "B" para repetir el proceso realizado en el # 5 de tres o cuatro veces. "B" lleva a cabo estas repeticiones rápidamente. Do un estado ruptura entre

cada repetición. Hacer certeza de que los sentimientos de los # 1 se adhieren a # 2.

{0}7.{/0} {1} {/1} "A" se pregunta "B" que mirar en el # 2 y experimentar los sentimientos de # 1 de forma simultánea.

8. Hacer un robin ronda.

VI. El Pattern Swish

El patrón del chasquido proporciona una herramienta para el intercambio de recuerd

os o para reemplazar el
visual de recuerdos borrados. En su libro Uso cerebro para una Change22
Bandler describe un procedimiento con el fin de trabajar en específica
comportamientos que el cliente no puede desear más. El patrón de ha demostrado
efectiva en la eliminación de los hábitos de no deseados. También proporciona una extr
emadamente
medios eficaces en la eliminación de imágenes negativas y su sustitución
con imágenes positivas. El Pattern Swish equipa el Practitioner NLP con
una herramienta eficaz en la generación de nuevas respuestas. Tales resultados de
trabajo en positivo
cambios de comportamiento.

Este procedimiento genera una nueva dirección para a la persona a tomar su cerebro

pulg El patrón del chasquido tiene dos elementos básicos:

1) Una cadena que va de la señal para el estado del problema hacia el
estado deseado.

2) Una pieza de la motivación, la utilización de una imagen disociada con
submodalidades convincentes.

Vamos a cubrir el contorno de la modelo general para El Pattern Swish aquí.

1. Identifique un comportamiento específico que usted desea cambiar. El proceso
ha demostrado ser eficaz con esmalte de de morderse las, a lo largo-eating y la,
 en alguna ocasión,
fumar Funciona mejor con el cambio de hábitos de de menor importancia. ¿Te gustaría
responder de manera diferente con alguien que la forma en que usted actualmente
respondes?

2. Determinar el taco definida que desencadena la respuesta no deseada. ¿Como

Qué te se sabe cuando que ver el comportamiento no deseado? Foro de experimenta qu
e usted
un sentimiento, sonido o una imagen? Si usted tuvo que enseñar a a alguien cómo que
ver
esto, ¿qué haría usted lo contaran a hacer? Si el cue viene desde fuera
usted, consiga una imagen de exactamente lo que ves. Asociado a la experiencia.
Si de trabajo en las uñas que pican, puede implicar ver a tu mano
en movimiento de hasta a tu boca. Al igual que con la mayoría de los técnicas de PNL
, El Swish
Patrón funciona mejor con imágenes visuales. Sin embargo, auditivo y cinestésico
cues van a trabajar. Descubre los submodalidades de la cue.

Sigue a este línea de interrogatorio:

a) "¿Para cuándo que usted hace el comportamiento no deseado?" (Este pone a la perso
na
en el contexto apropiado, de modo que que va a crear un contexto para
respondiendo a la siguiente pregunta.)

b) "¿Qué quieres ver / escuchar / sentir que te dan ganas de hacer lo
comportamiento no deseado? " Si ellos no saben, y usted no puedes encontrar a ca
bo,

usted puede escoger un cue de que que usted conoce tiene de existir para el comp ortamiento para
correr, tales como ver tu mano vienen de hasta a tu cara como en el caso
de clavos que pican.

c) "Make a imagen de gran tamaño, brillante, asociada de lo que ves justo antes de

comienza el comportamiento no deseado ". En Calibrar para no verbal del cliente
comportamiento externo.

d) "Ahora ajuste este figura de al lado brevemente."

3. Formar una imagen de tener su medida de resultado.
Haz las siguientes preguntas:

a) "¿Cómo te verte a ti mismo con el cambio deseado?"

b) "¿Qué haría usted vería como si usted no hizo los no deseados
conducta

c) "¿Cómo usted miraría si lo has hecho el comportamiento deseado?"

d) "Make una imagen disociado." Recuerde, en NLP usted asocia
en estado de presente y disociar en el estado deseado. En un asociada
imaginarse a usted ya tiene el sensación de lograr tu
Resultados/Deseados: Por lo tanto, una imagen asociada no motivar
TÚ La imagen debe ofrecer una imagen atractiva y deseable. La
más deseable del estado deseado parece, es más probable la Swish
Pattern va a funcionar.

4. ¿Ha creado un estado deseada ecológica? Ejecute su estado deseado
a través de la modelo de resultado bien formada.

a) ¿Ha usted declaró de manera positiva?

b) Descríbala en un lenguaje sensorial-based.

c) ¿Ha diseñado un estado deseado auto-iniciada y la auto-controlada?

d) ¿Será su estado deseado caber en todos los contextos de tu vida?

e) ¿Usted ha mantenido ganancia secundaria apropiado?

f) ¿Qué recursos va a necesitar?

g) ¿Usted ha diseñado un estado deseado ecológica apropiado para su
sistema total de? ¿Tiene alguna parte de ti no están de acuerdo con usted que tiene
este
Despertar.

Haz las siguientes preguntas:

a) "¿Has declarado su resultado positivamente?"

b) "¿Qué vas a ver, oír y sentir cuando usted tiene su resultado?"

c) "¿Tiene su estado deseado dependen de usted y en usted en paz?"

d) "¿Dónde, cuándo, cómo y con quién es lo que quiero esta medida de resultado? Qué hacer de que deseas esta medida de resultado todo el tiempo, en todos los lugares y si n ningún tipo
limitantes:

e) "¿Qué haría usted perder si usted logró su resultado?"

f) "¿Qué es lo usted tiene ahora, y ¿qué necesitas para obtener su
resultado.

g) "¿Cómo va a tener esta medida de resultado afecta a los vidas de los que te rodea n?"

El Pattern Swish

Tamaño / brillo de la

Izquierda y derecha

El estado deseado (DS) disociado

La Figura 14:02 El Pattern Swish I-Usando Tamaño / Brillo

5. Swish las imágenes utilizando tamaño y el brillo. Tome la fotografía cue y la hacerla brillante y de gran tamaño. Hacer Seguro de que asocias en la imagen cue. Di a el cliente ", Cierra los ojos y ver en frente de usted un big bright, imagen asociada de tu estado presente (donde usted son ahora). En el bajar esquina izquierda de la imagen cue, coloque una pequeña, oscuro y se disocia ron
foto de la imagen deseada [vea la Figura 14:02]. Ahora, tome la gran imagen brillante y rápidamente hacerla pequeñas y oscuras. Al mismo tiempo. hacer que el pequeña imagen deseada oscura grande y luminoso. Haga esto muy rápidamente. Recuerde, el cerebro aprende rápido ". A medida que el cliente lleva es to a procedimiento,
hacer un sonido de swiiissshhh-ing para ayudar a la cambio. BORRAR la pantalla. Repita este procedimiento al menos cinco veces.

6. Ritmo Futuro mediante análisis para detectar resultados. Pida al cliente que pe nsar en el cue de que
desencadenado el comportamiento no deseado. Si que produce la nueva imagen, uste d
han completado el proceso de. Si no lo hace no es así, ir a la siguiente paso.

El Pattern Swish

Location / tamaño de la / distancia

La Figura 14:03 El Pattern Swish II-Usando Location / tamaño de / Distancia

{0}7.{/0} {1} {/1} Swishing las imágenes utilizando distancia a pie. Si tam

año de la y el brillo no lo hacen
trabajo, distancia podría proporcionar el controlador de. Es posible que desee par
a poner a prueba para los
certidumbre Siga el mismo procedimiento de como por encima de. Sólo, en lugar de u
tilizar
la imagen pequeña oscura en el esquina, usted swish desde larga distancia. Lead th
e
cliente en la de tomar la fotografía cue de el comportamiento no deseado y utiliza
ción del zoom

que a cabo en el horizonte hasta que se convierte un punto negro. Coloque una pe
queña, oscuro
y la imagen disociado de el resultado deseado en el horizonte. a continuación.
dar lugar el cliente para hacer un zoom con el comportamiento que desee de la ho
rizonte.
El plomo el cliente en hacer esto rápido real. Repita el ejercicio cinco o seis ti
empos y las de prueba.
(Vea la Figura 14:03)

Creencias

Lo que nosotros sostenemos como verdadero o no es verdad determina poderosamente
 nuestro comportamiento. De hecho,
nuestras creencias presentan una fuerza de impulsora importante de nuestras vida
s. Si usted creer que hayas lata
lograr algo, usted probablemente lo hará. Si usted cree que no puedes lograr
una tarea en particular, las probabilidades llenar para arriba en contra de uste
d que usted no lo hará.

Un creencia de implica un

generalización acerca de un

relación entre

experiencias.

Un creencia de implica una generalización acerca de
experiencias, acerca de las relaciones entre
experiencias, y alrededor de el significado de
experiencias. Suponga que usted fallaste a una particular,
tarea A partir de ese momento en adelante es posible que
cree que usted siempre se producirá un error por lo una tarea similar. Por lo tant
o, usted tiene generalizada por los
conexión de su primero fracaso en una tarea para que siempre averiada en tareas si
milares.

Cada vez más, la comunidad médica ha comenzado a apreciar el papel de la
creencias en la recuperación. Un centenar de pacientes de cáncer en un estudio en pa
rticular tenían
sido diagnosticado con el cáncer de terminal. De diez a doce años después, la
investigadores encontraron ellos todavía de estar. Ellos habían recibido diferentes
tratamientos.
Algunos tenían tratamientos estándar médicas, la cirugía, quimioterapéuticos, a y la radia
ción.
Algunos habían recibida tratamientos no-médicas como la la acupuntura. Otros
recibido tratamiento a través de dietas especiales y de nutrición. Others se volvier
on hacia
la psicología y la religión. Algunos ninguna recibieron tratamiento. El reportero qu
e
entrevistado a estas personas descubierto que todo lo que tenían una cosa en
común: todos Ellos creían que su tratamiento iba a funcionar para ellos. En cada uno

caso el paciente trabajó a partir de la generalización de que la terapia en particul
ar
sería curar el cáncer. Y porque ellos creído que lo haría, que lo hizo. Ellos generaliza
da
a partir de el agente de de cura a la real de
cura fisiológica, que utilizan submodalidades, y la
a través neuro-transmisores y la inmunes
sistema. Nuestro cerebro sabe lo que creemos,
lo que nosotros dudamos de y lo que nosotros no creemos por los
la estructura de nuestra interna de representación de-
y esto a veces involucra submodalidad
Diferencias Miraremos más de cerca a
este fenómeno en el ejercicio cambio de creencias.

Nuestro cerebro sabe lo que nosotros

creemos, lo que dudamos de y la

lo que nosotros no creemos por el

estructura de de nuestra interna

la representación-y este

a veces implica
diferencias submodalidad.

Centrándose On Submodalities

Usted probablemente ha oído hablar de el efecto placebo. En el efecto placebo la
experimentador da el sujeto un medicamento no-active, típicamente un píldora de azúcar
. Aún
el experimentador da la tema tan en un manera de modo que que ellos creen que el
los
han recibido la cosa real. Sucede Un fenómeno interesante. Aproximadamente
tercera de el tiempo de un placebo va a funcionar tan eficazmente como la verdad
era droga. ALGUNAS
estudios de indican que los placebos funcionan tan bien como la morfina en 54% d
e los casos.
En efecto, en los ensayos de medicamentos, los experimentadores saben para tomar
siempre el efecto placebo

en consideración porque de este fenómeno bien documentado.

Robert Dilts ha escrito:

Un hombre incluso hizo un estudio en la otra dirección, en donde él tomó las personas que
respondido a placebos y personas que no hizo y él les dio las drogas reales.
Él les dio las drogas para el dolor tales como la morfina, la y la se vio después que el
que responden al placebo respondieron efectivamente a la morfina más del 95% de el tiempo de.
Los otros personas respondieron a la la morfina 46% de el tiempo de. Eso fue
más o menos una diferencia 50%, lo que que usted muestra que los incluso las drogas reales puede requerir
creencia de a ser eficaz en algunos casos.

Los placebos incluso han han demostrado para tener un efecto en el tratamiento cáncer de. De hecho,
en uno estudio que dieron a la gente "la quimioterapia con placebo" y tercera de la
los pacientes perdieron todo su cabello.

La máquina electroshock la mayor parte efectiva en el estado de California era supuestamente
uno que no había trabajado para tres años. Ellos dieron a la gente un anestésico general
antes de que los ponen en la máquina, pensaron pacientes de modo mentales ellos
conseguido electroshocks a pesar de que no lo hicieron. Y eso trabajado mejor que dar
ellas el shock real de treatment.23

Sí, las creencias juegan un papel muy importante tanto en la nuestro comportamiento y nuestra salud.
Nos instalamos la mayoría, pero, obviamente, no todos, de nuestros creencias centrales durante la infancia.
Los padres, los pares, los maestros, los y la ayuda los medios de comunicación forman nuestras creencias incluso
antes de que hayamos llegado a una edad en el que tenemos lo suficientemente la madurez en relación con
la conciencia o de la elección acerca de qué creencias que queremos y el cual nosotros no hacemos
Señal de

¿Podemos cambiar las creencias que nosotros elegir con empresa no para tener y que de alguna
forma en con nosotros limitar? Sí, NLP proporciona las tecnologías necesaria que desaprender o
cambiar las creencias no deseados viejos y crear otros nuevos. En este practicante
supuesto nos va a estudiar uno la tecnología de de submodalidad "mapeo al otro lado de" en
cambiar las creencias no deseados.

¿De qué manera tu cerebro sabe la diferencia entre lo que cree y la acepta como verdadera y lo que cree como falso? ¿De qué manera tu cerebro conocen la

diferencia entre los creencia de, la incredulidad, la incredulidad, y la duda?

Tradicionalmente, en NLP que pensábamos que la respuesta involucrado submodalidad distinciones. Acuerdo con ello, Bandler y la otros desarrollaron de un par de versiones de la utilización de submodalidades los turnos y "de mapeo over" los pro cesos de para los el propósito de cambiar creencias. Más recientemente, Hall (1 997, 1,998) y Bodenhamer, The Estructura de las Excellence (1 999) haber llamado a esto en Pendientes:

Beliefs sin duda Qué tienen sus propias codificaciones individuales. Sin embargo, estos estructural codificaciones no ocurren meramente en el nivel de representational. Esto explic a cómo usted puede pensar acerca de una creencia e incluso representarla manera plen a, completa, convincente, etc, y todavía no creerán ella. En realidad, esto presenta una increíble y la cosa asombrosa. Podemos pensar en sin creer.

Por lo tanto creyendo debe involucrar a algo más que a sólo representaciones. En él deberán intervenir otro pedazo de la conciencia-some clase particular de pensando acerca de los primera pensamientos.

Lo que hemos descubierto acerca de creencias forúnculos reduce a esto: de creer, u n persona debe comenzar con un pensamiento-una representación acerca de algo o otra. Puede involucrar una forma de representar la existencia de algo, la relación entre una cosa y otra (una estructura causa-efecto), la significación y el valor de algo (una construcción significado), el identidad de algo (creencias de identidad), ¿qué uno presupone y asume acerca del mundo (creencias ontológicas y presuposicional), etc Después de un persona construye uno de estos de mapeo los procesos de-él o ella debe afirmar ella como cierto. Sin la afirmación meta-nivel de la verdad acerca de la represent ación- uno no tiene una "creencia." Uno sólo tiene un "pensamiento," one meramente tiene un conjunto de representaciones.

Con esta entendimiento en relación con la naturaleza estructural de las creencias- to a transformar o cambiar un creencia de que tenemos que desconfirmar la verdad o validez o utilidad de la la representación. Podemos hacer esto mediante la reframing las ide as y la representaciones utilizando el Meta-modelo de. También Lo podemos hacer mediante l a búsqueda de contraejemplos a la idea. Esto libera para arriba "space" en nuestro mundo mental para a contin uación, construir otro idea o concepto de que podemos afirmar como una creencia.

NLP ofrece varias técnicas para cambiar creencias. La base modelos temprana a sí mismos enteramente en la técnica de de submodalidad "de mapeo al otro lado de." Nosotros

haber encontrado de que más a menudo que no, la gente no a obtén los resultados que ellos
querída, Cuando una persona sí encuentra de que un mapeo submodalidad particular,
al otro lado de trabajado-it por lo general hace así que porque permitió a a la persona a DeFrame
la vieja estructura la realidad y la proporcionado con ello oportunidad para que otra
creencia de de conseguir instalado.

Recopilación de información Y Preparación:

1. Identificar la vieja creencia no deseada: "A" le pregunta "B" de pensar en un a creencia de
que la persona desea que él o que ella no tener. "B" piensa de una creencia
que ellos limita de alguna manera, o tiene consecuencias indeseables. "Un"
provoca los submodalidades de creencia no deseada "de B". "A" le pregunta "B": "¿Cómo
Qué te de IMDb para este creencia en tu experiencia de interna? " Por esta
ejercer utilizar los submodalidades visuales de color/black- y-blancas, película /

aún así, 3D/flat, marco de / panorámica, asociada / disociado, brillante / dark,
in focus / fuera de foco, lejos off / cerrar y la ubicación. Después de la obtención de éstos
submodalidades visuales, "A" pide a "B" si el auditiva o cinestésico
submodalidades presentes parecen importante. Si lo hacen, suscitar ellos. Listas de "B"
estos submodalidades en el lado arriba a la izquierda de un hoja en blanco del papel.

Siguiente, anote el lenguaje de la la creencia de. ¿Cómo lo hace la persona
expresar la idea o concepto de que límites y eso crea diversas dificultades?
¿Cuál concepto hace esto dirección de creencia? ¿Qué clase de una creencia lo hace
representar a: existencia, la ontología, causa-efecto, significado, etc?

2. Piensa en algo usted duda de y te sientes inseguro de: "Ahora piensa en
algo que usted duda de. Usted se siente seguro acerca de su verdad o de su
falsedad. Usted acaba de que no sabes. Puede que sea, puede que no sea. No sabes.
tener certeza de sobre ello, pero dudar de ella ". Elicit los submodalidades de esta
experimentar de la duda y un-sureness. "¿Cómo Qué te de IMDb para este
dudar de en tu experiencia interna? " Enumere los submodalidades en la parte superior
derecha de la hoja de papel. Listarlos al lado de las submodalidades de la
creencia de no deseado (# 1) en el mismo orden.

Identificar también la lengua de la duda o los sentimientos de ser no está seguro. ¿Como
Qué usted expresa esto a ti mismo?

3. En Ejecutar un Análisis de contrastivo: Ahora ejecutar un análisis de contrastivo en éstos
dos experiencias: creencia y la duda. Marque con un asterisco (*) aquéllos
submodalidades que difieren. Identificar forma en que el lenguajear de los dos también
difiere.

4. Pon a prueba las Estructuras: Pon a prueba cada uno de los diferencias submodalidad que usted

tener marcada con un asterisco (*) entre la creencia y la duda. Haga esto

para encontrar a cabo cuáles proporcionan la mayoría del efecto en vosotros cambiando a partir
creyendo en el pensamiento a la dudando de ella. Después de probar uno submodalidad,
"A" dirige "B" en el cambio de de nuevo a la forma en que apareció originalmente
antes de probar cada uno uno.

5. Identificar el New Belief Deseado: "¿Qué nueva creencia de Qué te gustaría a
tener en su lugar de la vieja creencia limitante de que usted ha venido que no me gustara? "
En Ejecutar un resultado bien formada sobre nueva creencia "de B" para asegurarse de que ellos
lo han así-formado. Por ejemplo, compruebe que "B" ha declarado esta creencia
en términos positivos sin negaciones. Especialmente identificar el idioma de
la nueva creencia la mejora de.

Ejemplo: "I puedo aprender a cambiar en respuesta a la retroalimentación," en lugar de
"No voy a ser incapaz de cambiar lo que hago." Elicit los submodalidades para los
esta nueva creencia de. "¿Cómo Qué te de IMDb para este creencia de de manera que que se siente deseable,
convincente, y real en tu experiencia de interna? " Anote el
submodalidades en el lado parte inferior izquierda de la hoja de papel. También, asegúrese de
seguro de que "B" piensa de la nueva creencia en términos de una habilidad o proceso de,
en lugar que después de haberlo logrado ya se una meta deseada.

6. Identificar la estructura de una creencia fuerte: Pregunte, "B" a pensar en
algo que ellos creen sin sombra de duda, como "El sol
vendrá hasta mañana. " "Mamá me ama." "Dios me ama". Obtener la
submodalidades de esta creencia incuestionable. "¿Cómo se representa esta
fuerte creencia en su experiencia interna? " Enumera las submodalidades de
la parte inferior derecha de la hoja al lado de las submodalidades de la deseada

creencia (# 5) en el mismo orden. Calibrar a "B" para pruebas futuras.

Asegúrese de que "B" especifica e idiomas esta nueva creencia en una forma
que se siente fuerte, sólido, real y convincente.

{0}7.{/0} {1} {/1} Realice un nuevo análisis contrastivo: Contraste de la nueva creencia deseada
(# 5) y la creencia incuestionable sólida (# 6). Anote el visual, auditivo,
y submodalidades kinestésicas, así como el lenguaje de cada uno. Marca
con un asterisco (*) aquellas submodalidades y formatos lenguaje que
Diferente.

8. Pruebe las Estructuras: Pon a prueba cada una de las diferencias submodalidad que
han marcado con un asterisco (*) entre la nueva creencia deseada (# 5) y
la creencia sólida e incuestionable (# 6) para saber cuáles proporcionan la
mayor efecto en el cambio de la nueva creencia deseada en el incuestionable

o como una creencia en algunas culturas. Después de probar un submodality, pida a la persona a cambiar de nuevo
a la forma en que originalmente apareció antes de probar cada una de ellas.

Centrándose en Submodalities
Creencia Proceso de Cambio:

{0}9.{/0}{1} {/1} Gire la creencia no deseada en duda: El uso de una o más de las más
conductores submodalidad de gran alcance que usted descubrió en el # 4, directa "B" para
cambiar la creencia no deseado a las submodalidades de duda. Pídale que
su lenguaje al viejo pensó: "Tal vez sea así, pero tal vez no lo es. Yo
yo no lo sé. Me siento muy seguro de ello. "

{0}10.{/0}{1} {/1} Gire la nueva creencia de la deseada en una creencia sólida e incuestionable:

Utilizando uno o más de los conductores submodalidad más poderosas que
descubrió en el # 8, dirigirá a la persona para cambiar la nueva creencia deseada (#

5) a las submodalidades de la creencia sólida e incuestionable (# 6). SP
lo hace, invitar a la persona a utilizar su lengua de validación, solidez,
y incuestionabilidad para establecer el marco de la idea o concepto
que desea utilizar como su creencia de funcionamiento.

11. Pruebe las Estructuras: Usted tiene dos maneras de probar. En primer lugar, pedir a "B" para pensar
de la nueva creencia deseada. A medida que la persona tiene, calibrar de "B" para comprobar
que él o ella tiene la fisiología de la creencia sólida e incuestionable.

En segundo lugar, obtener las submodalidades de nueva creencia deseada de "B". El nuevo
creencia ahora debe tener los mismos submodalidades y patrones de lenguaje
como la creencia sólida e incuestionable de "B" (# 6). Si no es exactamente lo mismo, "A"
ordena "B" en el ajuste la nueva creencia deseada en los mismos submodalidades
y lenguajeo como la verdadera creencia.

{0}12.{/0}{1} {/1} Estimulación futuro: "Ahora, ve hacia el futuro asociada a un imaginario
momento en que antes de este cambio se habría sentido tentado a
comportarse en respuesta a la vieja creencia no deseados y notar lo que hoy
responder con la nueva creencia ". Calibrar las respuestas de "B".

VIII. La Pena / Pérdida Pattern24

Par I

1. Identificar una "pérdida" (ausencia / vacío): "A" pide "B" para pensar en un
pérdida real, tales como la resultante de la muerte o el divorcio. O "A" y pregunta de "B"
pensar en una posible pérdida como una persona valiosa que tiene un terminal
enfermedad. Si "B" elige la pérdida potencial, esto tomará la forma de "pregrieving"

que proporciona una respuesta de afrontamiento útil para un futuro posible

- pérdida "A" debe asegurarse la representación de "B" consiste en lo que "B" valorado y no quería perder, no a la persona después de su muerte o Divorciado(a) El estado Andreas ': "Es lo que se valora y ahora perder ese lleva a duelo-la risa y el juego del niño, las cualidades especiales,

promesas futuras, etc " Si "B" sólo ve al niño enfermo o un ataúd, pregunte, "¿Cómo Cómo sabes que has perdido algo valioso? " o "¿Cómo lo sabes esto tiene un valor significativo digno duelo de nuevo? " Siga esta línea de interrogatorio hasta "B" piensa en algo de experiencia valiosa, no su negación. Esta pieza tiene un papel muy importante en este modelo. El patrón de dolor no funcionará sin él.

2. Identificar la estructura de la "pérdida". "A" pide "B": "¿Cómo se declara esta persona la pérdida de esta persona en su experiencia interna? " Para este ejercicio utilice las submodalidades visuales de color/black- y negro, cine / aún, 3D/flat, marco / panorámica, asociado / disociado, claro / oscuro, en el foco / fuera de foco, a lo lejos / cerca y la ubicación. Des pués la obtención de estas submodalidades visuales, "A" pide "B" si la auditiva o submodalidades kinestésicas parece significativo e importante. Si lo hacen, obtenerlas. "B" se enumeran estas submodalidades en la parte superior izquierda de un espacio en blanco hoja de papel.

La estructura de la pérdida implica, de alguna manera u otra, un sentido de de la vacuidad. La persona va a tratar de representar a las personas, cosas, experiencia, valor, etc, y luego "Ghostify" de alguna manera con el fin de crear el significado-"no es realmente más aquí."

3. Obtener la estructura de la Presencia y Plenitud (especialista): "A" pide

"B" de pensar de una persona significativa que ha muerto o que a través de algunos

otra incidencia ya no vive en la vecindad de "B", pero cuando "B", recuerda ellos "B" ya no la pérdida de experiencias. "B", se selecciona una persona que en la momento de la muerte o la pérdida que experimentaron una pena pero cuando recordarlos ahora experimentan una presencia o plenitud, como si los perdidos persona parece "sigue contigo de alguna manera." "B" experimenta esta persona como un recurso para ellos de alguna manera.

A veces la persona puede dibujar un espacio en blanco y parecen incapaces de ide ntificar como un recurso. En este caso, pedir al cliente que piense en una persona que normalmente tienen a su disposición, pero que no viven en su zona en este momento. Un niño que vive en otro lugar puede proporcionar una Recurso O bien, puedo pedirle a la persona a recuperar una maestra especial que todavía vive, pero vive en otro lugar. Esta persona servirá tanto tiempo como el cli ente experiencias de la persona como un recurso presente.

«A" provoca los submodalidades de especialista de "B". "A" pide "B", "¿Cómo de IMDb para este especialista en su experiencia interna?" "B" se enumeran estas submodalidades en la parte superior derecha de la hoja de P Haga una lista junto a las submodalidades de la creencia deseada (# 1)

en el mismo orden.

Centrándose en Submodalities

4. Ejecute un análisis contrastivo: Contraste estas dos experiencias (# 1 y
2). Marque con un asterisco (*) las submodalidades que difieren. Hay que tener
en cuenta
lo dice la persona sobre cada e identificar el lenguajear específica de
e

5. Prueba de las estructuras: "A" dirige "B" en la prueba de cada uno de los sub
modality
diferencias (marcados con un *) entre # 1 y # 2 para saber qué
los ofrecen los más poderosos en el cambio de pena / pérdida
la presencia / plenitud. Después de probar un submodality, "A" dirige "B" en
cambiar de nuevo a la forma en que originalmente se presentó ante las pruebas de c
ada
uno.

6. Ejecutar una comprobación de Ecología: "A" pide "B", "¿Hay alguna parte de usted se
opone a
experimentar la persona # 1 como lo hace la persona # 2? ¿Alguno de los
miembros de su familia se oponen si dejaras de duelo ahora? " Satisfacer cualqui
er
objetar partes a través replanteamiento. Por ejemplo, si "B" decir que
que no honra al difunto si no lo hacían llorar, podría
replantear con la pregunta "¿Qué mejor manera de honrar a esa persona que por
llevar con alegría este usuario en su corazón por el resto de su vida y
haciendo uso de los recursos que le han dado para una vida más plena para
lo que

{0}7.{/0} {1} {/1} Localizar en un mapa las diferencias submodality de un
a a otra: Uso de la
conductores submodalidad descubiertos en el # 4, "A" ordena "B" en el cambio de
experimentar la pérdida de (# 1) en una de presencia / plenitud (# 2). Por lo gene
ral,
contenido de la representación será el mismo. Sin embargo, a veces
el contenido puede ser necesario un ajuste a fin de que coincida con la estructu
ra de la
la experiencia presente. Además del mapa en lo que la persona dice acerca de la
pérdidas cuando han llegado a un acuerdo con él y aceptarlo plenamente.

8. Pruebas: "A" dirige "B", "Piensa en la experiencia de la" pérdida "ahora. ¿Se dej
a de morir
sentirse como un recurso para usted en la misma forma que la "plenitud" original

experiencia «A» cheques submodalidades de "B" para la ex pérdida
experiencia. Ellos deben aparecer la misma como la presencia / plenitud
experiencia. A veces, puede que no tengan las submodalidades exactas. En
para tal efecto emplear esas diferencias para completar el cambio.

Parte II

En la Parte I, se utilicé submodality "mapeo en" transformar una
la experiencia de la pérdida pasada en un recurso presente. En la Parte II, se le
dirigirá
el cliente en la búsqueda de experiencias de sustitución, ahora y en el futuro para

reemplazar las experiencias con la persona a la que han perdido. Esto proporcion
a
un ritmo futuro diseñado para asegurar que la persona entra en contacto con sus vi
das.

Manual del usuario para el cerebro

1. Acceder a la experiencia valorada: "A", pregunta "B" para llevar la experienc
ia valorada
de la persona que acaba transformado de una pérdida en plenitud,
y representarlo en cualquier manera que parece natural y más fácil para usted
ahora. Imagina una pantalla de cine en blanco delante de usted. Coloque la image
n de
la persona en un lado de dicha pantalla ".

2. Identificar los recursos: "A" dice que «B», «Yo sé que esta persona significaba una
mucho para ti. Y, que esta persona que ha dado mucho de que se
mejorar su vida ahora y en el futuro. Obtener una representación (imagen) de
cómo los dones de esa persona de recursos, cualidades y valores que ayudarán a
ahora y en el futuro. Coloque esa imagen en la otra cara de la pantalla ".
"A" pasos "B." A veces, el cliente tomará unos minutos y voluntad
necesita un poco de entrenamiento y obtén esta imagen. "A", recuerda algunas de la
s cualidades,
valores y recursos que "B" dio a ellos en conversación anterior,
y señala estos a "B" para ayudarles en la formación de esta imagen.

3. Comprobar Ecología: "A" pide "B", "¿Hay alguna parte de ti objeto de hacer
estas experiencias o instrucciones de una parte de su futuro? ¿Alguien
demás en su vida tienen alguna objeción a esto? " Ajuste esta representación
y / o reformular para satisfacer cualquier / todas las partes objetan antes de c
ontinuar.

4. Instalación en el futuro: "A" dirige "B", "Ahora, tomar esos recursos,
cualidades y los valores que esta persona ha dado a usted con usted en
su futuro y observe la forma que estos recursos tienen y cómo se
ayudarle a vivir su vida con otras personas. " "A" puede sugerir que
"B" de imaginar una serie de imágenes que se desarrollan a cabo en el futuro de "B
 de"
aprovechando estos recursos para mejorar considerablemente su vida. de estas ".
representaciones deben ser atractivas y convincentes, pero deberían
no construir imágenes muy específicas. Ellos deben mirar un tanto vaga
y poco clara, lo que permite una gran variedad de posibilidades. Para la mayoría d
e clientes, este
produce una experiencia muy valioso.

Preguntas para reflexionar ayudar a su aprendizaje:

1. Describir la diferencia entre un submodality digital y analógica.

2. Si quieres conocer las submodalidades críticas o conducción de
alguien, ¿cómo haría usted para descubrirlos?

3. ¿Qué quiere decir con "mapear encontrado" con submodalidades?

4. Lo submodalidades fue lo más crítico en sus representaciones "tiempo"?

5. ¿De qué manera submodalidades explican el Patrón de Swish?

6. ¿Qué problemas el término "submodalidades" tienen en su interior?

{0}7.{/0} {1} {/1} ¿Qué palabras o términos que hemos sugerido como más preciso y productivo
para "submodality?"

8. ¿Cómo funcionan las submodalidades para hacer cambios?

Cuarta parte

Neuro-Lingüística Avanzada
Modelado de programación

Capítulo 15

Estrategias

Parte I-Identificación de las piezas de la subjetividad

"El 'mapa' no es el" territorio "."
(Korzybski, 1933)

(Nota: Este material editado desde el capítulo uno de
PNL Michael Hall: Going Meta hacia niveles lógicos, 1997).

Lo que se puede esperar aprender en este capítulo:

• NLP "estrategias" como maneras de ir detrás donde van los cerebros.

• Cómo usar el sistema de representación (sistema de rep) lenguaje como estrategia id

• Cómo obtener y descomprimir una estrategia.

• Cómo interrumpir, diseñar y rediseñar una estrategia.

• Cómo instalar una estrategia.

Como "el estudio de la estructura de la subjetividad", PNL abarca tres más
componentes influyente e imprescindible que participan en la experiencia: neurol ogía,
idioma, y la programación. Repasemos. Programación Neuro-Lingüística
por lo tanto, describe la dinámica entre la mente y el cuerpo y la forma en que
interactuar como un sistema de para generar nuestra neuro-lingüística "modelo del mu ndo."
A partir de ese interacción vienen nuestras emociones, comportamientos, comunicaci ones, etc

Neurología describe cómo nuestros cuerpos contribuyen a la creación de nuestro "estado s" y
los comportamientos que surgen de esos estados. Lingüística describe la forma en que

representar a la mundo externo el interior de nuestra mente-cuerpo a través de div ersos
los sistemas simbólicos (palabras, frases, metáforas, gestos, matemáticas,

música, el arte, etc). Programación contienen una descripción esos formatos, procesos, tecnologías,
paradigmas, etc, por el cual que organizamos nuestros neuro-la lingüística de manera s útiles.

La Parte I de este capítulo presenta el Modelo de NLP con el fin para proporcionar la fundación
de este estudio. Aquí encontrará los aspectos de la subjetividad que la PNL
identifica, y que comprenden la esencia de la genio de este modelo de de humana
neuro-la lingüística. En la Parte II nos extendemos este para proporcionar un resume n de la NLP
modelo de estrategia. En la Parte III nos proporcionamos direcciones paso-a-paso en hacer
trabajo de la estrategia con la Estrategia Decisión, Ortografía Estrategia de, Motiv ación
Estrategia de y la Estrategia de de Aprendizaje.

NLP-A Modelo De Modelos

El modelo de NLP surgió originalmente como un experimento en el ejemplos de modela do de
excelencia humana. El lingüista (John Grinder) y el ordenador
programador de (Richard Bandler) combinó sus recursos para mirar a la
habilidades terapéuticas el cual Virginia Satir y la Perls Fritz se manifestaron e n
comunicarse con los clientes. A partir de ese original de modelado de Bandler y la
Grinder (1975) creó un modelo explícito del modelos implícita Satir y la
Perls estaban usando para guiar a sus las respuestas, el comportamiento, de idio mas, etc Bandler
y Grinder llamó a este modelo de-about-a-modelo de ", un Meta-modelo de del lengua je en la
terapia. Por lo tanto comenzó NLP.

Bandler y Grinder tanto vinieron de backgrounds que les equipados para
pensar en términos de rompiendo hacia abajo comportamientos complejos y los patron es de lingüísticas
en trozos más pequeños. Ellos con el tiempo encontraron estas piezas de subjetividad en
los los sistemas de rep sensoriales. Por lo tanto que solían los modos de sensoria les de la conciencia
(Visual, auditivo, cinestésico, olfativa, y gustativas) ya que el edificio
bloques de de la subjetividad.

Ellos a continuación, fueron capaces de encontrar secuencias en las
estos elementos por preguntando, "¿Cómo funciona este
trabajar? " "¿Cómo lo hace un pedazo de la subjetividad
(Por ejemplo, la comunicación terapéutica, la motivación
que levantarse en la mañana, permaneciendo ingeniosos
en la cara de retroalimentación negativa, etc) de trabajo? "
"Lo que va, primero, a continuación, segundo, a continuación, tercio?"
El uso de un "bio-computer" neuro-lingüística
modelo de de el cerebro ellos asumió que se trataba de
sea posible para programar su información de
sistema de el procesamiento de. Lo que ellos querían a

saber era cómo la estructura interno, de los
secuencias de de sensorial representacional

sistemas podrían dar lugar a los comportamientos de alta calidad. Esto dio a lugar
a la

modelo de estrategia.

The Philosophy / Epistemología Of NLP

NLP representa una epistemología constructivista con base upon las ideas primera
articulada por Immanuel Kant y la a continuación, expandido en Semántica General
TV Epistemología es sobre lo que sabemos, cómo nos sabemos lo que sabemos,
y cómo nos sabemos que que sabemos. NLP toma como parte de su epistemología la
cita de Alfred Korzybski (1933/1994), "El 'mapa' no es el 'territorio'."

314

El uso de un neuro-lingüística

Modelo de "bio-computer" del

cerebro ellos asumieron de que

que era posible para programar su

procesamiento de la información
sistema. Lo que ellos querían a
saber era forma en que el interna
estructura de de estos secuencias de
de sensorial representational
sistemas podrían dar lugar a
comportamientos de alto de calidad. esta

dio lugar a la estrategia de
MODELO

Estrategias

¿Cuál que sabemos y experimentamos "dentro de" a nosotros mismos ("la subjetividad"
humano)
difiere radicalmente de lo que existe "fuera" de (es decir, la "territorio"). qu

que sabemos y experimentamos dentro de las funciones como un "mapa" relativa a u
n "territorio" -
puede que representar a el territorio, concederá a la misma, reflejan ella, simbol
izar it-pero
que no existe como el territorio. Estos dos fenómenos ("mapa de" y "territorio")
existir en diferentes los niveles (superficialmente llamados la "subjetiva" y
Los niveles de "objetivas" de experiencia). Esto significa, como se Dilts, Bandl
er, Grinder,
y la DeLozier (1,980) escribió, para que nosotros no operamos directamente sobre e
l mundo.

"En lugar, operamos a través interpretaciones codificadas de el medio ambiente com
o
recibido y experimentado en nuestra rep sensorial sistema de-through lugares de
interés turístico, sonido,
olfato, el gusto y el sentimiento. Información sobre el nuestro universo interna (

, así como
nuestros estados internos) se reciben los, organizaron, consolidada y se transmi ten
a través un sistema interno de caminos de los nervios de que culminan en el cerebr o-
nuestra de procesamiento central bio-ordenador. Esta información se transforma a c ontinuación,
a través estrategias de procesamiento de internos que cada individuo ha aprendido ".
(págs. 3.4.

Operamos directamente, no a sobre el mundo, pero a nuestra
"Mapas de" del mundo. Los modelos que que construimos de hacer frente
con el mundo requerimos que nos identificamos y la representamos a de dos

cosas: 1) un conjunto de elementos estructurales y 2) una sintaxis.

Operamos directamente, no a sobre el mundo, pero upon nuestros "mapas de" del mu ndo.
Los modelos que que construimos de hacer frente con el mundo requieren que nos i dentificamos
y representan dos cosas: 1) un conjunto de elementos estructurales y 2) una sint axis. La
elementos estructurales comprenden los bloques de construcción y la sintaxis el co njunto de
reglas o direcciones que describimos cómo podemos poner los bloques de construcción cosas en orden

A medida que una epistemología constructivista, de PNL comparte con científica Weste rn
modelos su de puesta a tierra en el reino de la experiencia sensorial y transfor mando
variables de medioambientales en la variables de decisión. Como tal, se se centra más en
formar que en el contenido, y difiere a partir de tales modelos mediante la incl usión de la
observador en el modelo de.

NLP adopta un enfoque de sistemas a la mente-body, ya que explora cómo el cerebro
crea (o constructos) representaciones internas (IR) que por ese medio generan
nuestro estado de la conciencia. Nuestra mente-body, la cultura, idioma, etc, fo rman un
sistema de complejo en el que ninguna parte opera en el aislamiento a partir de
los otras partes.

Constructivismo aquí se refiere a el hecho de que no nos ocupamos con el territori o
(La realidad primera-nivel de), pero sólo con la realidad interna que nos construi mos.

Korzybski argumentó primero para un modelo de la correspondencia de la verdad, a s aber, que
nuestro modelo de debe tener un correspondencia con el territorio. En segundo lu gar, que él
argumentábamos para un modelo de pragmática de la verdad, de que necesitamos un mode

lo de esa voluntad
habilitamos nosotros para navegamos con eficacia incluso si el "map" puede no co rresponder
con exactitud.

Los Components Of Subjetividad

Nos comenzamos a continuación, con el sistema de rep sensorial,
cual hace que explícito de que que pensamos en
términos ver-a oír a-feel-olor a-papilas. A través de nuestra
mecanismos de sensoriales aparatos (ojos, los oídos, la
sensaciones internas, sentimientos táctiles), nosotros los de datos de entrada pro cedentes de el exterior. a continuación.
que "pensamos" el uso de estas formas ver-a oír a-sentirse a "representar a" lo qu e tenemos
visto, oído, fieltro, etc El cerebro utiliza sus sentidos (modalidades sensoriales) para formar
sus modos de la conciencia. No podemos pensar en sin estos modos básicos. de estas ".
componentes comprenden la forma misma de nuestros pensamientos como algo distint o de su
Contenidos Nos procesamos información en los canales de sensoriales. Para obtener la notación
los propósitos, NLP notates estos sistemas rep como:

V - Visual (imágenes, fotos)

A - Auditory (los sonidos, los tonos)

At - Auditory tonal (sonidos)

K - Kinesthetics (sensaciones táctiles e internas de el cuerpo)

0 - Olfativo (olor a)

G - Gustativa (gusto)

Movimientos Motorizados - M

Estos los sistemas de rep pueden referirse a las fuentes de externos o internos de de datos, por lo tanto,
a veces anotar esto añadiendo un correo o i como en V (visual interno). de estas ".
sistemas representante también pueden referirse a la información almacenada en el in terior recordado neurológicamente
(R) o construido en la imaginación (c).

información r-Remembered (VAK)

información c-construidos (VAK)

fuente i-interna de la información (TDS, Trans-derivativo Search)

e - fuente externa de información (tiempo de funcionamiento, la conciencia sensori al)

A continuación, para indicar que tenemos un sistema de meta-representacional, pala bras y
idioma, usamos la anotación:

Ad-Auditivo Digital (el sistema de la lengua, es decir, uno mismo-habla)

El cerebro utiliza sus sentidos

(Modalidades sensoriales) para formar

sus modos de conocimiento.

Estrategias

A través de estos sistemas de rep presentamos a nosotros mismos otra vez ("re", de ahí la "representación")
La información Nuestro pensamiento se deriva, y se basa en nuestro
modalidades sensoriales externas (VAK plus idioma). Por estas "herramientas" que

trazar "mapas" personales del mundo para navegar por la vida. La mayoría de nosotr os están a favor de un
sistema representante sobre los demás y podemos, de hecho, el exceso de utilizarlo para el abandono de
los otros.

Estos sistemas funcionan como representante de los bloques de construcción de la c onducta. Hacemos
distinciones mentales utilizando categorías y clases. Cada modalidad sensorial tie ne
calidades específicas, que son propiedad de los sistemas de representación.
Estas cualidades son tradicionalmente llamados submodalidades en PNL. Nosotros p referimos
llamarlos "cualidades modalidad" o "distinciones de representación." Ellos
proporcionar la información específica del cerebro para la clasificación y codificación experiencia.
A pesar de que normalmente no experimentamos submodalidades conscientemente, nos

fácilmente puede hacerlos conscientes simplemente tomando conciencia de ellos. est a
la conciencia que nos permite modificar la estructura submodality de la experien cia.

Submodalidades visuales clave:

Brillo

Enfocado

Color

, tamaños

Distancia

Contraste

Movimiento

dir

Primer plano / fondo

Ubicación

Submodalidades auditivas clave:

Tono

Continua o interrumpida (Digital / Tonal)

Asociado / disociado

Muy buen tempo.

Volumen

Ritmo

Duración

Distancia

Claridad

Clave Submodalities cinestésicos:

máxima

Ubicación

med

Inserción de Shell y de la espuma volverá a la original,Forma

Texture

temperatura

Movimiento

Duración

Intensidad - Intensity

Frecuencia

Última instancia, formato o

programar nuestro comportamiento, las habilidades,

y competencias a través de la

proceso de combinar y

secuenciación estos neural

representaciones del sistema.

los procesos de desembalaje
secuencias transmisibles. En
de funcionamiento.

A continuación, formatear o programamos nuestro comportamiento,
habilidades y competencias con el proceso de
combinar y secuenciación estos neuronal
representaciones del sistema. Nuestro proceso de
estímulos de entrada se produce a través de una secuencia de
representaciones internas, que nosotros llamamos una "
Estrategia. Así, en el trabajo de la estrategia nos centramos en
y reenvasado en el comportamiento eficaz y
Así podemos formatear nuevas y mejores formas

"Mapa" de decisiones: la creación de "mapas" de gráficos de El Territorio

Bandler y Grinder indican que se utilizan tres procesos de modelado para crear
nuestros "mapas" internas del mundo (nuestros "programas"). Estos procesos son
supresión, generalización y distorsión, y que especifican cómo hacemos abstracción
o resumir del territorio y transformarlos en una representación
MAP Estos incluyen tres procesos:

Supresión

Borramos porque no podemos posiblemente procesará todos los miles de millones de b
its de
la información que tengan repercusiones en el sistema nervioso en un momento dado.

Tal sería abrumarnos. Tampoco tenemos el aparato sensorial a la entrada
todos los datos disponibles. Nuestros ojos escanear sólo una parte muy reducida de
 la luz
espectr Nuestros oídos reciben sólo una banda muy estrecha de la onda de sonido
frecuencias. Así que no se ocupan de la realidad directamente, sino indirectamente
–
a través de nuestro cerebro y sistema nervioso. Nosotros sólo registran una pequeña pa
rte de
las vistas, sonidos, sensaciones, olores y sabores vienen pulg De este modo, nue
stro
cerebro nos protege al asistir selectivamente a los elementos. Esta función borrar

sólo se convierte en un problema cuando borramos elementos esenciales o importante
s de
información

Huxley (1954) se describe la función del cerebro y del sistema nervioso como
diseñado

"Para protegernos de ser abrumados y confundidos por esta masa de gran parte
conocimiento inútil e irrelevante, por el cierre de la mayor parte de lo que debe
de lo contrario percibir o recordar en cualquier momento ... Para que la supervi
vencia biológica
posible, la Inteligencia Libre tiene que ser canalizado a través de la válvula de re

ducción de la
cerebro y el sistema nervioso. Lo que sale en el otro extremo es un hilo miserab le de
el tipo de conciencia que nos ayudará a seguir con vida en la superficie de este especialmente planeta. "(p. 23, énfasis añadido).

Luego describe la experiencia del "mundo de la reducción de la conciencia", como expresado y "petrificado" por idioma (p. 24).

Miller (1956), en un clásico

papel, afirmó que
conciencia tiene un límite de
7 + / -2 trozos de información.

Miller (1956), en un artículo clásico, afirmó que
conciencia tiene un límite de 7 + / -2 trozos de
información Esto limita seriamente nuestros aprendizajes
y nosotros. Así que tenemos que habitualize
percepción, aprendizajes, "programas" para que nuestra
Mente "inconsciente" los ejecuta. Cuando tenemos la costumbre de repetir un dete rminado mentales
patrón que se retira de la conciencia como lo almacenamos inconscientemente.
Este modelo trata a la conciencia como "una propiedad emergente del sistema nerv ioso
actividad ". Una representación alcanza la conciencia sólo cuando se alcanza un
cierto nivel de la intensidad. Dadas las limitaciones de la conciencia de + / -2 7 trozos de
información a la vez (un "trozo" en la conciencia se refiere a un patrón en
experiencia que todavía no hemos hecho inconsciente), cuando se alcanza el estado
de una Bolsa, cae fuera de la conciencia, dejando a la conciencia libre de
asistir a otras cosas.

Generalización

Con la sobreabundancia de datos, se generaliza para resumir los patrones. Nosotr os
crear generalizaciones para simplificar el mundo mediante la categorización, organ ización,
abstraer, y haciendo aprendizajes de nivel superior. Generalizamos poniendo
elementos de función similar, la estructura, la naturaleza, etc, en categorías. Busc amos
Gestalts de significados, configuraciones de importancia, y la síntesis de la info rmación
con el fin de construir generalizaciones. Buscamos patrones y cuando
encontrar una experiencia de repetir con el tiempo, a menudo nos saltamos a la c onclusión
de que tenemos un patrón. Esto nos ahorra tiempo y problemas, así que no tenemos que

afrontar constantemente el mundo de nuevo. Generalizamos para dar el orden mundi al y

sentido, en base a nuestra capacidad para notar patrones, de sintaxis similar, e l contexto,
forma y significado.

Distorsión

A medida que construimos nuestros modelos que ineludiblemente distorsionar las c
osas mediante la supresión y
la generalización de datos. Experimentamos el territorio a través de nuestra percepc
ión
Filtros Una vez que nos instalamos nuestros programas, nuestros "pensamientos" (
representante del sistema) se mueven a
un nivel lógico superior, creencias, valores y actitudes (distorsiones de nivel su
perior).
Cuando "vemos" potenciales en algo, adulterando. Cuando nos
imponer significado o valor en algún punto-adulterando. No evaluamos este
proceso de modelado como bueno o malo en sí mismo, sino simplemente la forma en qu
e nuestro nervioso
sistema gestiona y organiza los datos. "Colores" Por lo tanto no existe allá en
el mundo, pero dentro de nuestro sistema nervioso.

Cada forma de distorsión

(Por ejemplo, las creencias, los valores y

percepciones) "organiza" nosotros.

Toda forma de distorsión (por ejemplo, las creencias, los valores,
las percepciones) "organiza" nosotros. Finalmente, la
formato de la distorsión psicológica
organizar nuestro "ser" o de la personalidad (el
nuestra forma de pensar, percibir, sentir, valorar, creen y actuar). En otras pa
labras, nuestra
"Mapas" tienen una reflexividad para ellos, que nos forman a su imagen.
Las creencias y los valores que se derivan de nuestro "mapa", lo que nos induce
a
nuestros "estados de conciencia" que, a su vez, definir, identificar, motivar y
nos ordene. Esto crea nuestra forma particular de "personalidad". (Hall y
Bodenhamer, 1997b).

Modelado que crea Estrategia "Mapas"

¿Qué resulta de la supresión,

generalización y distorsión?

Un "mapa" interno del

mundo-un paradigma. Nosotros

construir este "mapa" con el fin
para navegar la realidad.

¿Qué resulta de la supresión, generalización,
y distorsionando? Un "mapa" interna de la
mundo-un paradigma. Construimos este "mapa"
con el fin de navegar por la realidad. Esto explica
cómo personas muy inteligentes pueden participar en
comportamiento estúpido. Tienen una interna
"Mapa" que exige! Su "mapa"
"Programas" o controla sus percepciones,
conductas, comunicaciones, capacidades, estados, etc Si su "mapa" hace que se
borrar algo esencial para generalizar un principio, la regla, la creencia, la de

cisión
demasiado rápido, para distorsionar demasiado, los programas (estrategias) puede o rganizar
y motivarlos en formas improductivas.

Se describen estos procesos y los aprendizajes como estrategias. A medida que "c orremos nuestra
cerebro "y el sistema nervioso de una manera estructurada y organizada, borrar, generalización, distorsionan, etc, nuestro cerebro recibe el hábito de "ir a la

mismo lugar ". Se desarrolla una estrategia o secuencia de los sistemas de rep p ara generar
sus experiencias. Por eso decimos que cada experiencia tiene un interior
. Incluso los estados desorganizados como locura, confusión, estrés, dilación, etc, tienen un gobierno, específico, modelo sensorial.

Estrategias simplemente proporcionan una descripción formal
de lo que hacemos dentro de nuestra cabeza y
sistema nervioso para generar algo de particular,
comportamiento, si consisten en pensamientos,
emociones, creencias, valores, estados, habilidades,
experiencias, comunicación, etc All
comportamiento (aprender, recordar, motivación,
hacer una elección, la comunicación,
vestuarios, etc) los resultados de forma sistemática
secuencias ordenadas de representaciones sensoriales.

Conclusión

Todo comportamiento (aprendizaje,
recordando, motivación,

hacer una elección,

la comunicación, el cambio,

etc) los resultados de

ordenada sistemáticamente

secuencias de de sensorial

Declaraciones:

Esta introducción básica a las piezas componentes que conforman "la mente"
"Personalidad," y la subjetividad humana, proporciona los ingredientes necesario s
de nuestros comportamientos. Nuestra siguiente preocupación es centrarse en cómo est os ingredientes
unirse y combinar para crear nuestra "subjetividad".

Parte II-La Estrategia Modelo PNL

Rastreando la Conciencia

La conciencia va lugares. Usted puede contar con que! Y en nuestros pensamientos
,
emociones, neurología, comportamientos, a veces nos se sienten como si la corrient
e de la
conciencia nos corre por sus corrientes. Nos levantamos por la mañana
cuidando nuestro propio negocio (o de alguien más!) y luego, de repente, un
pensamiento flashes todo conciencia activando de este modo la memoria para
que, internamente, viajamos a otro tiempo y lugar ... y nos encontramos
sentir emociones fuertes y familiares!

¿Cómo podemos rastrear los pasos y lugares
que la conciencia nos lleva? Las piezas de
subjetividad-la codificación de "pensamientos" en términos
de los sistemas sensoriales y submodalidad
nos cualidades dar un contenido sobre el que
mundial. Tenemos que mirar la pantalla de nuestro interior "
de la conciencia "y prestar atención a nuestro código. Porque si cada
conducta y la experiencia tiene una estructura, a continuación, la explicación de (y
 la clave
a) cualquier conducta reside en su código. Fenomenológicamente, experimentamos

Vista fenomenológico, que

experiencia de la "conciencia"

en el interior en términos de la

"Sentidos" que originalmente

utilizado para la información de entrada.

"Conciencia" en el interior, en términos de los "sentidos", que originalmente
utilizado para la información de entrada.

Si estos sistemas de repeticiones internas comprenden los ingredientes que nos t
iramos y
mezclar alrededor para crear todas nuestras "experiencias" como nuestra manera d
e pensar,
estilo de pensamiento, las emociones, los comportamientos, "personalidad", etc,
entonces ¿cómo estos
ingredientes relacionan entre sí? ¿Qué relaciones gobernar su orden,
secuencia, cantidad, oportunidad, etc? Al describir este nos lleva al siguiente
reino
de PNL-estrategias. Pero antes de que lleguemos allí, quiero preguntar a un históric
o
Pendientes: ¿Cómo la PNL llegar a este modelo de estrategia para el seguimiento de
el flujo y el movimiento de la conciencia en el primer lugar?

"Érase una vez un modelo de estímulo-respuesta ..."

Cuando la psicología moderna comenzó en los albores del siglo XX,
varios nuevos modelos de "mente" y "personalidad" competían para su aceptación.

Wilhelm Wundt en Alemania y su divulgador norteamericano, Titchner,
presentado un modelo teórico que casi inventó PNL con su énfasis

en los sistemas sensoriales. Pero Wundt odiaba aplicación y pensó en
nada clínica, debajo de él, así que él trabajó para mantener su modelo completo
Teórica Para Wundt y el estructuralismo, la psicología debe operar como
una "ciencia de la mente." Hoy en día encontramos muchas facetas de su modelo subs umidos
en otras psicologías.

Sigmund Freud en Viena mezcla "la ciencia dura" de la medicina con el
muy técnica "suave" de la mitología y el mesmerismo para crear psicoanálisis. Su
modelo comenzó con un primitivo, Id fuera del control de salvaje lleno de sexual,
agresivo, odioso, rebelde, etc fuerzas, ya que Id, postuló dos
otras entidades-un yo consciente "mente" que lleva "el principio de la realidad" a
tener en él la esperanza de frenar los impulsos primitivos salvajes, y el superyó.
Luego, cuando la conciencia superyó se vuelve más y más programado
con las reglas de la casa, de la cultura, de la sociedad, de trabajo, etc, que a porta más
restricción sobre el Id interior irracional y totalmente egoísta. Para Freud y
psicoanalistas e incluso los neo-analistas, la psicología debe funcionar como
la "ciencia del inconsciente."

John Watson y los conductistas tenían una idea diferente. Sugirieron que
el "cuadro negro" interior de la "mente" o "conciencia" no importa en términos
de la construcción de una disciplina científica de la psicología. Así que totalmente
reorientado psicología. Se designan como "la ciencia de la conducta." SP
se impusieron cada vez más su influencia a lo largo de la década de 1920, 30s, 40s,
y en los años 50, el conductismo o la Teoría del Aprendizaje popularizaron la SR
La teoría de la subjetividad humana.

Estrategias

Teoría de estímulo-respuesta (SR) trató de explicar el funcionamiento humano
exclusivamente en términos de condicionamiento. "Este estímulo desencadena esa respu esta."
"Este trastorno de la alimentación que se originó a partir de condicionamiento parti cular en suchand-
esa fecha ". Basándose en gran medida en el trabajo original de Pavlov en
Rusia, este modelo encontró dos tremendamente eficaz divulgadores en
John Watson en el comienzo del siglo y BF Skinner en el medio
del siglo. Miller, Galanter y Pribram (1960) escribió:

"Sir Charles Sherrington e Ivan Petrovich Pavlov son los dos hombres que están
probablemente la más responsable de confirmar de imagen del psicólogo del hombre com o
un conjunto de reflejos SR. "(p. 23).

"Y luego el SR creció para arriba en una mano"

Luego vino la era de la información de las computadoras, los sistemas cibernéticos, la
revolución cognitiva de George Miller y col. Muchos psicólogos famosos
dentro de conductismo (por ejemplo, Edward Tolman) comenzó cada vez defendiendo
una variable que interviene entre el SR. De Tolman (1948) escribió en "Cognitive
Mapas en ratas y hombres ", en Revista de Psicología:

"[El cerebro] es mucho más parecido a una sala de control del mapa de lo que es co mo una vieja usanza

intercambio Los estímulos que se permiten en, no están conectados por sólo simple uno a uno, cambia a las respuestas salientes. Más bien, los impulsos entrantes generalmente se trabajan sobre y elaborado en la sala de control central en una tentativa, mapas cognitivos-como del medio ambiente. Y es este mapa tentativo indicando las rutas y caminos y las relaciones ambientales, lo que finalmente determina qué respuestas, en su caso, el animal finalmente en libertad. "(énfasis añadid

(1956) respuesta clásica de Noam Chomsky a Skinner sobre la fuente y naturaleza de la "lengua" en la conciencia humana pronunció un golpe de muerte al conductismo. Luego vino Miller, Galanter y Pribram (1960) el análisis de los planes y la estructura de la conducta.

Yendo más allá de la simple modelo de estímulo-respuesta conductista y la arco reflejo, que utiliza su modelo TOTE nuevo desarrollo (ASAS). esta modelo proporciona un diagrama de flujo para el seguimiento de la subjetividad h umana de los estímulos
a través del "proceso" interno en términos de las respuestas humanas de las Pruebas el estímulo contra los modelos internos (planes, expectativas, pensamientos, ideas ,
paradigmas), en funcionamiento, ya sea en el estímulo a alterar o uno es interno asignar a alterarlo, Pruebas de congruencia o la falta de ella, y se sale de El Programa

El modelo SR, así como el modelo de BOLSAS DE
describe el proceso de modelado. Empieza con
algún estímulo en algún estado presente y
rastrea el proceso de llegar a algunos nuevos,
diferente, y una mejor respuesta que deja a uno en un estado más deseada. Por lo t anto,

El modelo SR, así como la

TOTE modelo describe la

proceso de modelado.

(3) Los recursos necesarios para pasar del estado actual al estado deseado

Figura 15:01 El Modelo TOTE

El modelo TOTE actualiza el modelo SR del arco reflejo
sobre todo por la incorporación de información y el resultado.

El modelo de BOLSAS DE actualiza el modelo SR del arco reflejo principalmente po r
incorporando la retroalimentación y el resultado.

También ofreció un formato formal de secuencia de procesamiento interno provocado po r
un estímulo. Las pruebas que se refiere a las condiciones que la operación tenía que c umplir
antes de que se produzca la respuesta. En fase de regeneración, el sistema funcion a a

cambiar algunos aspectos del estímulo o del estado interno de una persona para sat isfacer
la prueba. Dilts, et al (1980) ilustran el funcionamiento de una Bolsa de ajuste en un
estación de radio (ver Figura 15:02).

"Al ajustar el control de volumen de su radio o equipo de música, que continuament e
probar el volumen del sonido de escucharlo. Si el volumen es demasiado bajo, se opera
girando el mando en sentido horario. Si se excede, y el volumen se hace demasiad o
alta, se opera girando el mando en sentido antihorario para reducir la intensida d
del sonido. Cuando que usted ha ajustado el amplificador a la apropiada
volumen, de salir del 'volumen de ajuste' y TOTE instala en su
cómodo sillón para continuar leyendo. "

Estrategias

El TOTE modelo presupone que podemos lograr la excelencia del comportamiento
a través de tener:

1. una meta futura en mente;

2. pruebas senory y de comportamiento que indica la consecución de la meta, y

3. una serie de operaciones, procedimientos o decisiones con las que logran
Objetivo:

(Dilts. 1980).

Figura 15:02 Dilts 'BOLSA Modelo

"¿Qué representan las flechas? ¿Qué podría fluir a lo largo de ellos de una caja a
otra. Discutiremos tres alternativas: la energía, la información y el control ".
(pág. . (27)

Se discuten esta información de acuerdo con el método de medición
información que Norbert Wiener y Claude Shannon desarrolló. a continuación.
que discutieron el concepto de "control" y escribieron acerca de la información co mo "un
conjunto de instrucciones "que controlan las respuestas o comportamientos.

"Es la idea de que lo que fluye sobre las flechas ... es algo intangible
llamado control. Las flechas pueden indicar sólo la sucesión. Este concepto aparece
con mayor frecuencia en la discusión de máquinas de computación, donde el control de
las operaciones de la máquina pasa de una a otra las instrucciones, sucesivamente,

ya que la máquina pasa a ejecutar la lista de instrucciones que comprenden la
programa se le ha dado.

Imagínese que usted busca en un tema particular en un libro. Abre el libro a la índice y encontrar el tema. Al mirar hacia arriba cada página de referencia, a su vez, su comportamiento puede ser descrita como bajo el control de esa lista de números, y el control se transfiere de un número al siguiente a medida que avanza a través de la Lista. La transferencia del control podría ser simbolizado dibujando flechas de un

número de página a la siguiente, pero las flechas tendría un significado muy diferente

a partir de los dos significados mencionados anteriormente. "(p. 30

Operando en la etapa de prueba revela congruencia o incongruencia. Si incongruencia muestra, el proceso se repetirá de nuevo a la prueba. Congruencia Si aparece, se salidas) Este modelo demuestra la importancia de la continua aplicación de recursos para presentar el estado para lograr nuevo estado de resultado. El éxito viene de las pruebas repetidamente estados actuales contra los resultados deseados; acceso y la aplicación de los recursos hasta que los dos estados alcanzar congruencia.

El TOTE modelo presupone que podemos lograr la excelencia del comportamiento a través de tener 1) un objetivo futuro en mente, 2) sensoriales y de comportamiento evidencia de que indica la el logro de de la meta, y 3) una gama de las operaciones de, procedimientos o las opciones con las que logran alcanzar el objetivo.

Entonces PNL enriquecido la BOLSA Modelo y creó "Estrategias"

Los co-fundadores de la PNL derivan su modelo de estrategia desde el TOTE (Test-Operate-Test-Exit) modelo de la psicólogos cognitiva Miller, Galanter, y la Pribram quien presentó ella como una elaboración más completa de el modelo de SR de edad. El TOTE proporcionado el formato básico para la descripción de un secuencia de específico de comportamiento, ya que describió un secuencia de de las actividades de que los consolida en una unidad de funcional de la conducta que típicamente ejecuta por debajo de la umbral de la conciencia.

Designando este proceso una estrategia mental, Dilts, Bandler, Grinder, y la DeLozier (1.980) articuló la modelo de NLP con la plantilla de del TOTE. Como lo hicieron esto ellos enriquecieron y la extendieron el BOLSAS DE para incluir las piezas de la subjetividad que habían descubierto: sistema de rep sensorial, submodalidades, pistas de acceso oculares, y predicados lingüísticas, etc By estas piezas uno ¿Podríamos

aprender a desempaquetar un estrategia de inconsciente, anclar los elementos juntos, y reenmarcar sus significados, y de tal modo diseñar e instalar un estrategia. Ellos

pensó que este sería proporcionar un modelo de totalmente articulado para el modelado de excelente.

NLP refinó el modelo de TOTE mediante la especificación de cómo lo hacemos nuestra pruebas y la

que operan en términos de sistema de rep y submodalidades. Al afirmar que la prueb
a de
condiciones y las etapas de operación tuvieron lugar en realidad a través la rep
sistema de, ellos presentó una refinamiento aún mayor a la modelo de. En haciendo así
que,

que ofrecía métodos más refinados para los
de trabajo con un TOTE. Por ejemplo, un
persona podría comparar los externa / interna
visual acordó de (Ve / Vi) para poner a prueba
algo. "¿Se ve este ortografía al igual que
la forma en me acordé de que lo que debería
mirar? " O uno podría hacerlo en el sistema kinestésico (Ke / Ki) o en el
auditiva (Ae / Ai). El experiencia de de la congruencia (lo que conduce a que sa
le de un
programa de), y la incongruencia (lo que nos guarda en su interior un programa)
también muestra
de hasta tal como se representa través de uno de los los sistemas de rep.

En este modelo, una prueba de podrá tener lugar entre de dos almacenado o generado
internamente
Declaraciones: Las pruebas pueden incluirá tanto pruebas de de la intensidad, tamaño
de la, color de, etc,
de una representación. Una persona puede requerir que una cierta sensación, sonido,
o de la vista llegar a un cierto valor de umbral antes de que produce una señal de
suficiente
para salir de.

Además, puesto que generalmente nos preferimos un solo sistema rep sobre otro, sis
tema de rep
primacía revela cómo es posible que utilicemos nuestro sistema de lo más altamente pos
ible valorada rep en
la realización de pruebas y las operaciones de, incluso cuando que no funciona bie
n y tan
crea dificultades y limitaciones. Este modelo de más refinado reveló que
la eficacia a menudo simplemente implica el aprendizaje para que coincida con la
rep apropiada
sistema de a la tarea (que es, sistema de representante visual para
ortografía, auditivo a la música). En hecho de, la meta
de BOLSAS DE y el análisis sistema de rep inherentemente
implica encontrar la sistema de representante más apropiado
para los pasos TOTE que conducirán a la
del resultado. De esta manera, podemos aprender a usar toda
de nuestro sistema rep medida que los recursos para el aprendizaje
y la realización de.

Nos clasificamos las estrategias de de ortografía en queridos visuales y la querid
os fonéticos. A fonética
estrategia de va: Ae? Ai / Ae. Sin embargo, desde codificación visuales de el idio
ma Inglés
no sigue reglas fonéticas, personas con la estrategia de visual consistentemente
llevar a cabo mucho mejor en ortografía. La estrategia que suena-a cabo funciona m
uy
así para las presentaciones de lectura oral, pero no para ortografía. El visual
estrategia de va:

NLP refinó el modelo de TOTE

mediante la especificación de cómo lo hacemos nuestra

ensayo y funcionamiento de en

términos de sistema de rep y

submodalidades.

La meta de TOTE y la rep
el análisis del sistema inherentemente
implica encontrar la la mayor parte
sistema de rep apropiado para
la TOTE pasos que voluntad
conducir a el resultado.

Figura Spelling 15:03 DE ASAS

Manual El del usuario de Para obtener The Brain

(En primer lugar, usted oye el sonido de una palabra por alguien diciendo, "Conj
uro."

A continuación, se ejecuta el primero prueba de mediante la construcción de un chequ
e Recordado Visualmente.
Si que se siente el adecuado para la segunda Prueba de que usted a continuación, e
n Salir por los ortografía de la palabra hacia fuera
voz alta o escribiéndolo a cabo. Si que se siente equivocada, loop de nuevo a reco
rdar otro visual
imagen

El uso de "Análisis de estrategia de" Para el seguimiento de Down ¿Dónde A Cerebro Goe
s

Como escribió un resumen de las estrategias de, Dilts, Bandler, Grinder, DeLozier
(1.98 mil),

"All de nuestra conducta manifiesta es controlado por estrategias de procesamien
to de internos. Cada
de ustedes tiene un conjunto particular de las estrategias de para motivar a a t
i mismo a cabo de la cama por
la mañana, a fin de delegar responsabilidades de trabajo a los empleados, para el
aprendizaje y
enseñar, para llevar a cabo negociaciones de negocio, y así sucesivamente. "(p. 26).

Nos analizamos una estrategia de por de última hora su estructura
(La TOTE) en sus componentes de
representaciones y que descubren su orden de
(Secuencia de) para que la actividad en particular. En
haciendo esto nosotros "un seguimiento de", donde un cerebro pasa
(Representacionalmente) para crear su neurológica
experiencias. El modelo de TOTE informa a

nosotros que, al hacerlo, nos efectuamos pruebas en de entrada, operamos sobre e
l mismo, tal vez loop

en torno en repetición de pruebas, y, finalmente, salir de la "del programa."

Nos analizamos una estrategia por los

de última hora su estructura (la

TOTE) en sus componentes de

representaciones y que descubren

su orden (secuencia de) para ese

actividad en particular.

Metafóricamente, podemos pensar en
de las representaciones como el

dígitos en un teléfono que nos

empujar a cuando queremos para llamar a

a alguien.

Metafóricamente, podemos pensar en de las representaciones
como se los dígitos sobre un teléfono que nos empujamos cuando se
que queremos que llamar a alguien. Para llegar a nuestro deseada
partido, que tenemos que un puñetazo en ciertos señales de (la
números de) y lo hacen por lo que en una cierta secuencia.
Del mismo modo, la secuenciación nuestros representaciones internas
conduce a diversos resultados dependiendo de lo que señales de nos PUNCH IN y la
el orden en que que hacemos eso. Si nosotros PUNCH IN una secuencia de represent
ational
actividad de (de ver esto, oyen de que, sintiendo esto, etc) de que conduce a ac
ceder a mentalemotional
recursos de, a continuación, nos tienen la estructura de esa experiencia.

Por la misma razón, nos mis-strategize información inapropiada. Otros
los problemas pueden surgir en nuestras estrategias de: podemos desarrollar falt
a de flexibilidad, generalizar en exceso
nuestras estrategias de, se atascan en ellos al igual que en comportamientos pro
blemáticos como
respuestas fóbicas, perdiendo temperamento, saltando a conclusiones, o mis-strateg
ize
tune en información inapropiada en otro sistema rep.

Estrategias

Mastering "Los Strategies Modelo" de la

El seguir abajo de en donde un cerebro va para crear sus experiencias presupone
numerosas habilidades. En la medida en como un estrategia de identifica donde el
 cerebro va,
y cómo responde lo largo de la manera, para producir sus resultados, para identifi
car las estrategias de

nos mínimamente necesitamos la capacidad de:

identificar la estrategia,

suscitar la estrategia,

interrumpir o alterar el estrategia de,

diseñar nuevos las estrategias de o rediseñar las antiguas,

instalar el estrategia de,

o utilizar que en un contexto diferente.

Estas habilidades también presuponen la conciencia y la sensibilidad a los signos y la
las señales que indican la operación de de un estrategia de. Tenemos que ser hábil en la
la gestión de la estrategia que nos Elicit a través de de anclaje, reframing, paseándo se, etc
Nos necesitamos ser capaces para comparar y analizar entre las estrategias de co n el fin de
mejorar su diseño.

Cuando nos desempacamos una estrategia nos ponemos a hacer que
consciente las piezas que hacen que sea para arriba. Cuando un
comportamiento ha elevado a la condición de un TOTE,
su nivel de señal yace debajo de la conciencia así que
que nosotros ya no sabemos de forma explícita los detalles
de cada paso. Por tanto, requiere mucha habilidad y la práctica para hacer que est os
las estrategias de inconscientes explícitas. Incluso la persona visualización de la estrategia de
no sabrá conscientemente los pasos. El modelo de la PNL implica la aplicación de la
arte de la calibrar a las señales ACCEDER A, predicados específicas sensoriales, etc

Elicitation Estrategia de

Cuando queremos que el receta para el un delicioso plato y cómo a cocinar, que nec esitamos
información específica acerca de los elementos, sus importes en, el orden, etc El
mismo vale con conseguir la estructura de las experiencias subjetivas.

1) Establecer un frame positivo para rapport. "Usted Qué eso muy bien, enseñas
me la manera de hago que ". "Supongamos I viví tu vida por una días, ¿cómo iba yo a
hacer esto? "

2) Acceda a la estado. El persona necesita para asociar plena y congruentemente
con la habilidad o estatal. A fin de obtener plenamente su estrategia de, tome l a persona de vuelta
a la lugar donde se produce, naturalmente, el comportamiento. Esto le permite el contexto,
con sus anclas naturales (sentado en un teclado de) provocar la respuesta.

Cuando nos desempacamos una estrategia
nos ponemos a hacer consciente
las piezas que hacen que sea para arriba.

O podemos provocar el estado mediante la reproducción de una porción de el contexto (Tonalidad, gestos, play-acción prolongada, etc).

3) Intensificar los el estado. En la elicitación, cuanto más del estado en que nos e vocan, la
Mejor.

4) Explora el "how." "¿Cómo usted hace esto?" Si la persona tiene
la conciencia de su estrategia de, ellos le dirá usted. Si no es así, le espera ello s para
demostrarlo. Provocar involucra buenas técnicas de que cuestionan de que
evoca un persona para llevar a a cabo una tarea que requiere que el estrategia.

"¿Alguna vez has experimentado un momento en que usted realmente sentías motivado qu e ver
algo así? "¿Cuándo esa última ocurren en que se sintió realmente motivado?"
"¿Cuál se siente eso al igual que en que se sintió excepcionalmente creativo?" "Have q ue usted
Alguna vez metido en una situación donde usted sentías muy creativo? " Obtener acces o a
preguntas implican una persona recordando una experiencia. —¿Qué se siente?—
¿Cómo qué lo hiciste? ¿Cuándo te sientes mejor capaz de hacerlo? ¿Qué necesitas?
para hacerlo? ¿Qué sucede como usted lo hace él? Cuando salió eso última ocurren? "

Tales preguntas animan a a una persona a "ir dentro de" a sus bancos de memoria
y acceder a su la historia personal. Hacer esto Trans-derivacional Search (TDS)
a nuestras experiencias de referencia no sólo sirve como la forma en que todos com etemos sentido
de las cosas y hacer frente con los estímulos, sino también forma en que utilizamos tales para volver a crear estados
y la experiencia. También podemos utilizar este proceso TDS para ayudar a los a al guien para ir
copias de a través de "tiempo de" para recuperar la experiencia completa.

5) Calibrar partir de un estado tiempo de actividad. Siendo plenamente alerta y abierto a la
cues exteriores de persona permite a los nosotros para calibramos al estado mien tras observamos
la persona demostrar la estrategia. La gente demuestran típicamente como se
ellos hablan acerca de los problemas, resultados, o experiencias (la-cuerpo de l a mente
respuesta sistémica). Nuestro atención a tales "repeticiones instantáneas" permite a
que notemos la forma en que ciclo de a través de la secuencia de representaciones que los
conducir a su respuesta.

6) Pídales que a exagerar. Si nosotros no obtenemos la estrategia de, invite a a l a persona a
exagerar alguna pequeña porción de la estrategia. Exagerando un paso en un
estrategia también puede acceder a otros representaciones vinculados a la misma si nestésicamente

7) Manténgase Meta a la contenido de. Recuerde que las estrategias de operan como puramente
estructuras formales.

En la PNL que suelen centrarse en la obtención de la excelencia en lugar de la pat ología en
experiencia humana. Nos provocan experiencias ingeniosas (creatividad, motivación,

recordando, decisión, convicción, confianza, etc.) Esto es lo que ustedes dicen.

Estrategias

"Como recuerdan una época en que usted experimentó todos sus recursos plena y potencial que una persona, volver a esa ocasión, que ahora, por lo que volver a ex perimentar
que evento total y completamente ".

General y básica pregunta obtención son:

Preguntas Disparadoras

"¿Cómo sabes cuándo comenzar el proceso de ...?

(Motivaciones, la decisión, el aprendizaje)
"Lo que le permite saber que se sienta listo para ... ¿"

Preguntas de la operación:

"¿Qué hacer primero?
«¿Qué pasa cuando empiece?"

"¿Qué hace usted cuando usted no se siente seguro de que usted ha alcanzado su OBJETIVO

Las preguntas del examen:

"Lo que la comparación hace usted?

"¿Cómo se sabe cuando se ha satisfecho sus criterios?"

Preguntas de puntos Choice:

"Lo que le permite saber que ha terminado?"
"Lo que le permite saber que usted debe pasar a otra cosa? "
"Lo que le permite saber que usted no ha tenido éxito en esto?"
"¿Cómo sabes que has terminado el proceso?"

Si pensamos en la estrategia de aprendizaje, y una vez le pedimos a una persona a pensar
de un momento o situación en la que aprendieron algo muy bien
con facilidad y competencia, podemos hacer las siguientes preguntas:

Preguntas Operaciones:

"Lo que ocurre a medida que aprende una cosa?
"¿Qué hacer mientras se prepara para aprender algo?"
"¿Qué medidas va a través de aprender algo rápido?"
"¿Qué hace usted cuando usted no se siente seguro de que usted ha cumplido con su el usuario

Manual del usuario para el cerebro

Preguntas de los exámenes:

"Lo que demuestra que ha aprendido algo con éxito

rápidamente? "
"¿Cómo sabes cuando has aprendido algo rápido?"
"Qué ¿Cómo probar si ha logrado el resultado deseado?"

Preguntas Punto de decisión:

"¿Cómo se sabe que se ha aprendido con éxito fácil y

efectiva? "
"Lo que le permite saber que usted todavía no ha terminado de aprender

algo.
"Lo que le permite saber que se sienta listo para pasar a otra

} else {
"Cuando uno no se siente seguro de que han aprendido con éxito algo,

lo que le permite saber eso? "

Supongamos que queremos realizar el seguimiento del cuerpo-cerebro (neuro-lingüístic a) de una persona
que completa una tarea generalmente se considera desagradable y descubrir su Estrategia. Comience por preguntar en general, "¿Cómo se llega a usted a hacer una tareas desagradables como limpiar el baño, sacar la basura, hacer los impuestos, - Etc. A continuación los invitamos a acceder a ese estado. "Piense en un momento en el que
motivado a hacer algo que no quieres hacer. ¿Cómo
has hecho eso? ¿Qué imágenes, voces y mensajes, etc, se utilizaron para
motivarse para hacer algo que encontró desagradable? "

Uno de los hombres que entrevisté se vería en la situación externa y hacer un imagen construida de verse a sí mismo la realización de la conducta propuesta y rápidamente avanzar rápidamente la película hasta el final donde se ve la Resultados deseados Se ponía un sentimiento positivo de la tensión del músculo y aumentando el calor mientras observaba esta película interna. Él entonces escuchar una voz que dice: "Just do it" en una tonalidad materia-de-hecho. Cuando se ente ró de que
voz, no haría más que aumentar y ejecutar la conducta.

Vamos a rastrear su actividad cerebral a medida que los códigos y crea un sentido de
la ansiedad, el estrés y la desmotivación de levantarse para el trabajo. Un hombre d ijo:
"Le digo a mí mismo que puedo descansar por unos minutos más, y lo hago. Como el tie mpo
pases, mi imagen del que llega tarde al trabajo se haga más grande y más y
un futuro más brillante. Se mantiene la misma imagen, pero cuando se vuelve lo suf icientemente grande, tengo
para salir de la cama para detener los malos sentimientos. "

Estrategias

Desembalaje estrategias mientras flash

Uno de los problemas involucrados en las estrategias desembalaje que queremos mo delar,
modificar, o utilizar-se de zoom! Entonces, ¿cómo podemos identificar la adecuada
pasos en la secuencia si se van tan rápido? Esto es especialmente cierto para aque llos
que han alcanzado el estado de un inconsciente TOTE. Para identificar cada paso
debemos ya sea aumentar nuestra capacidad de observar rápida y minutos comportamie nto
cambios o retrasar el proceso de
hacer buenas preguntas. ¿Qué ha pasado?
primero que permitió a responder por lo
creativamente en esa situación? " "Lo que se hace
hacer primero cuando te motivas? " de Registros
preguntando hasta que encuentre la externa inicial
estímulo que desencadena la estrategia. qu
que sucede acaba de antes de eso? "

1) Descomprimir estrategias en términos de predicados. Tendemos a revelar nuestra
sistema de rep preferido (ver, oír, sentir, etc) en el tipo de
lenguaje de predicados que utilizamos. Estas palabras son adjetivos predicados,
verbos, adverbios y otras palabras descriptivas que identifican lo que
afirmar (o predicado). También podemos escuchar las combinaciones precedentes
indicando patrones sinestesia. "Eso se ve incómoda" (VK). "Se
suena como colorido lugar "(AV). «No me mires con ese tono de
voz "(VA). "Sonaba espantoso" (Alaska). Al ir a esta Meta
contenido que se puede observar su forma y estructura.

2) Estrategias Descomprimir en términos de acceso a pistas. La mayoría de nuestras c omunicaciones
se lleva a cabo en el nivel inconsciente. Por lo general somos conscientes de
la gran mayoría de las representaciones que pasan a través de nuestro neurológica
sistemas a medida que el ciclo a través de nuestras estrategias. Sin embargo, todo
 indica que el comportamiento
nuestros procesos neurológicos internos y por lo tanto, lleva la información
sobre ellos. Somos capaces de decodificar esta forma de comunicación, ya que
Reunir información.

3) Descomprima haciendo preguntas lógicas. ¿La estrategia de hacer lógica
). Si una persona parece saltar etapas en el proceso, pida realizar copias de se guridad
preguntas para llegar al comienzo de la estrategia. "¿Qué pasó primero
lo que permitió a sentirse motivados en esta situación? " Respaldar qu
hiciste antes? " "Lo que estimula eso?" Finalmente nos encontramos
el estímulo externo inicial que provocó la estrategia y por lo tanto la
proceso paso a paso.

Para identificar a cada paso debemos

o bien aumentar nuestra capacidad de

respetar rápida y minutos

cambios de comportamiento o lentos

el proceso por pedir

preguntas efectivas. . .

4) Desembale utilizando el sistema de notación Estrategia.

"He oído el despertador, y luego verlo como lo apago. Entonces me tumbo de nuevo y

sentir lo cómoda cama es. Finalmente, una voz interna dice: "Si te quedas
aquí, te vas a dormir y estar tarde. Así que hacer una foto de un momento en que yo estaba
tarde al trabajo. Entonces me siento mal y me digo a mí mismo: "Va a ser peor la p
róxima vez '
y hacer un panorama más amplio de lo que sucederá si tarde otra vez y se siente peor
.
Cuando la mala sensación es bastante fuerte, me levanto ". Luego nos notate ella c
omo siguiente manera:

"Me imagino todas las cosas que voy a hacer durante el día y me siento bien
sobre ellos. Las pinturas preciadas luego "me saca de la cama." Si tiene que hac
er
algo desagradable, Pienso acerca del lo maravilloso que será cuando que es
done."

"Siento una sensación de calidez y me digo: 'Yo tengo que levantarme. Esa voz...
es en un tono sencillo calma. Cuando la voz se acelera, se hace más claro y distin
to,
y estoy más alerta ".

(Aumento de volumen analógico / pitch)

Muchas veces podemos rediseñar mejores pruebas y operaciones en

nuestras estrategias de simplemente asegurarse de que tenemos toda la

los componentes del sistema rep representados.

Estrategias de Diseño

Algunas estrategias no funcionan muy bien o podrían trabajar mucho mejor si
racionalizado de alguna manera, o si hemos añadido recursos adicionales. Muchas ve
ces
podemos rediseñar mejores pruebas y operaciones en nuestras estrategias, simplemen
te
asegurándose de que tenemos todos los componentes del sistema de repeticiones repr
esentados.

¿Qué oyes a tu alrededor?
¿Qué suena?
¿Qué oyes en tu cabeza?
¿Qué es lo que ves a tu alrededor?

Estrategias

Describa el tono de su diálogo interno ...

¿Qué imágenes internas es lo que ves?

Como te sientes internamente?

¿Qué cualidades tienen estas imágenes?

¿A qué huele?

Lo que la conciencia del cuerpo tienes tacto o externamente?

¿Qué gustos experimenta usted en esto?

Formulación de una estrategia consiste en enviar al cerebro en productivo

instrucciones En él se describe el proceso de organización
componentes de representación en ciertas secuencias a

crear el resultado deseado. Esta habilidad es más
importante que la inteligencia en el logro de resultados.

Formulación de una estrategia consiste en enviar al cerebro en direcciones product ivas. Lo
describe el proceso de organización de los componentes de representación en ciertas secuencias para crear el resultado deseado. Esta habilidad más importante que inteligencia en el logro de resultados.

Podemos aprender acerca de nuestros estilos de pensar y de respondiendo al conve rtirse en
conscientes de los pasos de nuestras estrategias que se encuentran entre el estímu lo original y
el comportamiento resultante. A continuación, vamos a tener más opciones sobre cómo respuesta y la forma de cambiar un programa estratégico. De esta manera, vamos a l legar a
conocer la estructura de la experiencia subjetiva. Y esto nos permitirá
rastrear lo que nuestro cerebro hace, qué modalidad se está utilizando, los recursos

es un llamamiento a, etc Por ejemplo, estilos de respuesta pueden incluir: congr uentes,
incongruente; polaridad (reversión en el contenido, Meta ("de"); oculto (invisible);
pasiva, agresivo; inmediata y retardados.

Diseñar nuevos Y Better Strategies

El modelo de estrategia nos permite diseñar estrategias de realidad a medida
para lograr resultados específicos. En el diseño de la estrategia creamos deseábamos resultados, problemas problemas para disparar, racionalizar engorrosos e inefici

entes
estrategias estrategias de carrera que utilizamos demasiado
en general, re-contextualizar otros a su caso
contextos, instale las pruebas adecuadas, etc
Necesitamos tener estrategias bien formados. Para
ejemplo: asegurarse de que tenemos toda la
pruebas y operaciones necesarias.

Tenemos que tener bien formado
estrategias futuras. Por ejemplo:

asegurándose de que todos hemos

los tests y administrativas necesarias

peruano.

Rediseñar la estrategia desadaptativa de alguien con demasiado tiempo de inactivid
ad,
construimos en cheques más externos. Para alguien miedo de hablar en público,

que diseñamos en un paso de estrategia de en aquello que se acceden a una estado d
e la relajación,
confort, auto-humor, etc En este trabajo de diseño, construimos en los marcadores
de contexto
y los puntos de decisión que controlan los procesos neuro-lingüísticos. Diseñadora
trabajo nos permite a para crear cues para diferentes contextos.

Cuando usamos las estrategias de para el modelado, nos encontramos con a alguien
que ya tiene la
capacidad para lograr el resultado y simplemente identificar y utilizar que la e
strategia de como se
un modelo. Si una persona tiene una buena estrategia para la lectura de y critic
ando la literatura, la
pero no para la generación de ella, nosotros no sí queremos a modelo que para la cre
ación de literatura.

Cuando nosotros los adaptar un de estrategia para una tarea y la integridad corp
oral específica, nos primera debemos determinar
los tipos de discriminaciones nos necesitan. ¿Qué sistema rep ¿necesitaremos
para la recopilación de información? ¿Tenemos el sistema de rep sea necesario? ¿Necesita
mos
para romper un patrón de sinestesia o desviar él para que no interfiere? ¿CUÁNTO CUESTA?

ensayo general va a nos necesitará para practicar con la nueva secuencia?

A estrategia de bien formada implica el saber:

• El clase de información (para entrada, la retroalimentación) de que que necesitamos
y en
qué sistema rep.

• ¿Qué clase de los ensayos Los, distinciones, generalizaciones, las asociaciones de n
os
necesitar para hacer en el procesamiento de que la información.

• ¿Qué operaciones y salidas específicas que necesitamos para lograr el
del resultado.

• La secuencia de la mayor parte eficiente y eficaz para ensayo y funcionamiento d
e.

• An representación explícita de el resultado diseñada.

Sin destinada específicamente a identificar un resultado cuando nos "operamos" y
comparar los la representación de estado actual con el estado se desea, la
estrategia de se romperá hacia abajo. Esto explica nuestra necesidad de representa
ciones de
resultado. "¿Qué es lo que quieres? ¿Cómo va a saber si usted has
cambiada

• Si usted ha diseñado una estrategia de ecológico.

"¿Será este violar las la ecología personal o de organización?" Nos aseguramos de
la estrategia de no entra en conflicto con otras estrategias de. En así que trabaj
ar con
la subjetividad humana, nos va a querer para descubrir lo que "razones important
es
por qué "una persona aún no ha lograr la un resultado. De La persona

Estrategias

Los meta-los resultados proporcionan su comportamiento en términos de algunas meta
s generales
(La preservación, la supervivencia, el crecimiento, la protección, bonificación, mejor
a, la adaptación).

• Si usted ha utilizado los componentes Visual, Auditory y la Kinesthetic
de el sistema de rep.

Si usted ha utilizado a la vez un interna y una comprobación de externo, utilizand
o toda la
los sistemas de rep, esto va a reducir la probabilidad de looping, por ejemplo,
quedarse atascado y no hay forma de de salir.

Strategies La utilización de

El significado de una experiencia depende en parte de nuestra resultado dentro d
e un
dado contexto. Si podemos usar nuestra creatividad para transformar obstáculos en
recursos de, nos con ello se expanden nuestras elecciones y repertorio conductua
l.

Uno de los usos importante de trabajo de la estrategia está con lenguaje de modela
do de alguien
estrategias futuras. Esto significa que tenemos disponemos de a desembalar la se
cuencia de de pensar,
de decidir, o percibir, etc, en pasos más que utilizan sistemas de rep. Si a conti
nuación, que utilizamos
de que misma secuencia de de nuevo a ellos, automáticamente seremos declarados DE
ESTIMULACIÓN ellos. Nosotros
están desarrollando de este modo una fuerte rapport de tal manera que lo van a enc

ontrar difícil de
resistirse a nuestra comunicación.

Por ejemplo, si nos damos cuenta de que alguien tiene una estrategia toma de dec isiones que
implica el ver a continuación, hablando con sí mismos acerca de ella hasta que crea cierta
sentimientos a continuación, nos podrían utilizar esa secuencia para organizar

nuestra la comunicación a ellos. Hacer esto coincide con su forma. Pedimos a la
persona a imaginarse a claramente nuestra idea, sugieren una cierta charla inter na, y algunos
sentimientos que esto va a probable es crear dicho comercio.

Por así que envasado de nuestra

información de modo que que refleja

pensamiento del individuo

los procesos de, nos hacen de nuestro

las comunicaciones máximamente

congruente a la persona de

modelo de de el mundo.

También podemos pasearse por de manera no verbal al dirigir
la persona a la apropiada para los ojos acceder a
Cargos Por así que envasado de nuestra información
de manera que que refleja pensamiento del individuo
los procesos de, nos hacen que nuestros las comunicaciones
máximamente congruente a modelo de de la persona
de países del mundo.

Si la gente no puede por menos responder a sus propios procesos de internos, a c ontinuación, introduciendo
su mundo, la identificación de sus las estrategias de para la compra de, decidiend o, sintiendo
motivado, sintiendo ingeniosos, actuando de una manera pro-active, etc, aumenta nuestra
la eficacia. Presta asistencia en la gestión de, comunicando, en relación, la compre nsión de,
etc Nos Ya no tenemos que moverse a través de el mundo asumir o
la imposición de nuestras estrategias de para la motivación, decisión, creencia de, et c, sobre los demás. Una vez son
hemos descubierto sus zona de preferencias podemos encajar nuestra comunicación a su

MODELO En un contexto la psicoterapia, vamos a ser más eficaz en la comprensión de
la forma en para ayudar a al cliente a tomar los cambios que desean. Motivar
otra, nos encontramos con y utilizamos estrategia de motivación de la persona. Par a comunicarse,
nos encontramos con su estrategia de para la comprensión. Para gestionar, nos enco

ntramos con su
estrategia de para la confianza. Poner a la venta, nos encontramos con su estrat
egia de para la toma, la valoración de,
planificación, etc

Instalación Of Strategies

La posibilidad de instalar una estrategia mediante el anclaje de, por los pedazo
s de estrategia que ensayan (nuevo
líneas de el diálogo, los gestos, expresiones faciales, etc), por experiencias vicar
ias
(Rol-play), y la mediante la creación de estados y experiencias alterados. Mediant
e la instalación de nos
obtener la estrategia de para funcionar, naturalmente, y de forma automática, como
 una unidad de intacta (un
trozo) de modo que cada uno paso ata automáticamente en la próxima.

(1) Instalación de a través de anclaje implica el anclaje de un representación o
estado y la inserción de los pasos de la estrategia como la persona ensaya la
secuencia de estrategia. Anclaje nos ayuda a "caminamos" una persona a través de él.

Cuando nos anclamos una secuencia, lo que debe cablearse que a algunos estímulos c
ontextuales.
Elicit los escalones de la estrategia a través de cuestionamiento y la observación y
 la
a continuación, anclar cada uno paso con el mismo ancla de. Para obtener ejemplo,
tenemos
a alguien acceder a su estrategia de motivación. "Piense en un momento cuando uste
d
sentida realmente motivado ... "y a continuación, anclar esa experiencia. Más tarde,
 lo que podamos
despedir a off esa ancla en una nueva contexto así lo la persona re-accesos que co
muniquen
secuencia de estrategia de para la motivación en ese nuevo contexto.

Los patrones de Synesthesia llevan automáticamente a través de por su propia cuenta
los procesos de una vez que iniciaron. Por ejemplo: a persona con una fobia a la
s agua
puede ver un cuerpo de agua y de inmediato tener un reacción fóbica. Ellos
véase el (Ve) agua y sensación (K1) el temor. Nos simbolizamos que la fobia como se
Ve / Kl. La
sinestesia tiene dos sistemas de rep de componentes con el primer sistema de rep

desencadenando de inmediato el segundo sistema de rep. Nos anclamos éstos
synethesias y, a continuación atan ellas en otras situaciones. Esto puede racional
izar
una estrategia de inapropiadamente a largo y de ese modo evitar bucles de.

Uno hombre tenía una estrategia de engorroso e ineficiente toma de decisiones.
Él pasaría día en la deliberación y poner off decisiones hasta que él tenía
dejado pasar oportunidades clave. Entonces él se sentiría agitado y enojado
con él mismo por hacerle perder así que mucha hora. En el rediseño de la estrategia de
, él
considerada "la posibilidad de las oportunidades de que faltan y perder el tiemp
o"
(Ad/K-) en un punto anterior. La pregunta, "¿Cuál Qué se siente al igual que en el
final de tu estrategia cuando te diste cuenta de el valor de tiempo perdido y
perdido oportunidades? " le ayudó a instalarlo. Esta su racionalizado
estrategia de ya que nos proporcionó la motivación necesaria para decidir más temprano
. Él utilizó

ella como un recurso mediante la comprobación de su apretada tiempo de y usando su negativo
sentimientos como un punto de decisión.

(2) Instrucciones de crean nuevos pasos representacionales para instalar una nue va
Estrategia. Puesto que las palabras trabajan como anclas y pueden anclar un nuev a estrategia,
que podemos instalar un estrategia mediante la "dando instrucciones."

(3) A manos-on enfoque para la instalación de un estrategia de es para ensayar la nueva forma
de hacer las cosas. Simplemente pregunte a a alguien para practicar cada represe ntational
dar un paso hasta que se sientan cómodo con él. Para desarrollar el sistema de visua l, nos
puede practicar hasta la celebración de una imagen, lo que hace snapshot mental de ello, a continuación,
el cierre de nuestros ojos y viéndola en el interior, etc Eventualmente vamos a de sarrollar la
capacidad de crear y mantenga pulsado una imagen visual interna en el ojo de nue stra mente.

(4) ensayo general Game-playing. Al hacer que un "juego" de la lectura de palabr as en el
aire, este pone más énfasis en el formulario de que en el contenido, o de su
experiencias negativas pasadas. Haga que el persona aprender dónde buscar, en dond e
a poner su cabeza y los ojos, cuándo utilizar sentimientos, cuándo debe utiliza cuad ros,
etc Al enmarcar el proceso de como un juego, el ensayo general puede sentirse más como
bailando y tocando que en el aprendizaje, la ortografía, o lo que sea. Típicamente e ste
hace que el aprendizaje más fácil y menos estresante.

(5) Ensayando los patrones de sinestesias ofrece otra de gran alcance método para
la instalación de secuencias de de los sistemas de rep independientes de los conte nidos. c
los patrones de sinestesias se sentirán poco familiar y subdesarrollado.

A / K: A medida que usted escucha a las palabras en tu cabeza, prestar atención a cualquier sensaciones corporales
de que ocurren. Identificar uno set, a continuación, escuchar a las palabras otra vez y permitir que otro
sintiendo a emerger. Continuar haciendo esto hasta que usted tiene siete sentimi entos diferentes.

K / A: Pick el sentimiento más apropiada a las palabras pronunciadas internamente
ya partir de ese sentimiento generar siete sonidos. "Get en contacto con ese sen timiento
y deje que se a su vez en un sonido ". Elige uno de los sonidos, y deje que se g enerar
una imagen visual de interna.

Podemos instalar a través de superposición de pistas de acceso. Solapamiento VK: "Mi
ra hacia abajo y para
la derecha, defocus tus ojos, respire alta, y poco profunda, y ahora crear image
n. "
Repita este proceso de hasta que la transición se siente suave y fácil, a continuación
, anclar ella.

(6) Interrupción de las estrategias de. A veces tenemos que interrumpir a un estra
tegia que
tiene un camino bien-trillados o arraigada. Podemos interrumpir por la sobrecarg
a de-
por ellos dando más información de la que que pueden manejar. A forma natural
que ocurren sobrecarga es un lugar ruidoso donde nos "no podemos oír a nosotros mi
smos
PENSAR En de la misma manera que una persona puede sentir tan bueno (o malo) que
 ellos
no saben lo que hacer ni qué decir, como se cuando ellos son superados por una emo
ción,

para que puedan ser "abrumados por la belleza," o "Knocked out" por el olor.
Sobrecargar interrumpe su estrategia de, lo que impediría que
completando su ciclo de.

Nos Interrumpimos o desviamos una estrategia mediante el uso de
una cierta entrada para desplazar la representational
secuencia de de distancia partir de la secuencia habitual.
Cuando perdido en de pensamiento y el ruido las anulaciones
secuencia y nos atrae de distancia. Detener o
el bloqueo de pistas de acceso proporciona una directa
y la manera de gran alcance de la estrategia de interrumpiendo (es decir como ag
itar manos en frente
de la cara de a alguien mientras ellos intentan de visualizar!). Usted puede típic
amente interrumpir
una estrategia depresivo por los preguntando a la persona sentimiento deprimido
para sentarse de hasta
recta, mantenga su cabeza encima del colmo, para tomar en un respiración completa,
 a tirar su
los hombros hacia atrás, a abrir sus ojos de ancho y para sonreír. El depresivo típica

la postura y la patrón de respiración tiende a perpetuar el sentimiento de
depres Si se les cayeron encima, la cabeza está accediendo a la cinestésica,
evitando así que ver o hablar a sí mismos en una mejor
Despertar. También podemos hacer girar una estrategia. Hacemos esto mediante la al
imentación de la salida de
la estrategia de nuevamente dentro de la estrategia.

Un hombre con una estrategia obligación sintió que "debería" hacer algo si
podría verse a sí mismo haciendo algo. Nos hilamos su estrategia de a cabo por tener
 él
ver a sí mismo no hacerlo. En efecto, por ver a a sí mismo no hacer lo que que él
quiere que dejar de hacer que él qué el opuesto y por lo tanto "hace girar a sí mismo
out"
de la estrategia de de edad. Por lo menos, él aprenderá que él sabe cómo no se debe haga
 el

vieja estrategia el cual es un paso en la dirección correcta. Cada una de estas técn icas
para la interrupción de las estrategias de tiene como objetivo para detener la sec uencia en el medio, por lo tanto
que nos da una oportunidad para rediseñar e instalar una mejor.

Hall, Michael, NLP: Going Meta Hacia Levels lógicos (1 997).
Diecisiete años después de NLP Por Volumen De I formulé la NLP
Strategies Model (1 980)-get la resto de la historia y tomar
el siguiente paso en el estudio en curso de la estructura de de
experiencia subjetiva mediante la adición de los niveles de lógicas. Un resumen gene ral
de cada diez los sistemas de Nivel lógicas en NLP y otros niveles
erróneamente etiquetados como "niveles lógicos". Capítulo entero
dedicado a la los modelos desarrollados por tres los estudiosos seminales
sobre los niveles de lógicas: Korzybski, Bateson y la Dilts.

Part 3-More On Strategies25

340

Nos Interrumpimos o desviamos un

estrategia de mediante el uso de algunos de entrada

para cambiar la representación

secuencia de de distancia a partir de la

secuencia de habitual.

Estrategias

Elicitation Estrategia de

1. Obtenga a ti mismo en un estado tiempo de actividad.

2. Establezca una relación

3. Identificar la estrategia de usted desea para trabajar con.

4. Ayude a la persona nuevamente dentro de la experiencia (completamente asociad a y congruentes.
Anclar el estado. Hable en presente tiempo para mantener el estado.)

5. Escribe los pasos que usted observa en la secuencia apropiada.

6. Observe todos los cues con el acceso para realizar un seguimiento el proceso de de la estrategia. Mantenimiento
el estado de alerta a los movimientos oculares, marcas en auditivas, patrones de de respiración,
gestos, etc.)

{0}7.{/0} {1} {/1} Backtrack cuando sea necesario para llegar a los pasos anteriores.

8. Haga preguntas básicas:

"¿Cómo hacer que usted?" (Decidir, motivar a, etc).

«¿Cómo sabes cuándo es el momento de empezar?«

"¿Qué sucede primera?"

"¿Y luego?"

"¿Qué sucede acaba de antes de eso?"

"¿Cómo sabes qué hacer a continuación?"

"¿Cómo sabes que haya terminado de?"

"Enséñame a hacer las cosas como tú."

{0}9.{/0}{1} {/1} Compruebe para ver si la secuencia de en evolución fluye a lógicamente.

{0}10.{/0}{1} {/1} Hacer Seguro de que Elicit y la no instala cada etapa. (Ut ilice predicados neutros.)

11. Asegúrese de que la persona que responde a la pregunta que haces.

{0}12.{/0}{1} {/1} Obtener la mayor tanto detalle como que usted necesita.

13. Esté atento a los loops (secuencias de recurrentes que no subordinen la progre ss).

14. Pregunte por el misma estrategia en un contexto diferente y se les presentarán para la duplicación
de la nueva secuencia de.

Ejemplo: Decisión de Estrategia Provocar
Context Marco:

1. Vuelva a-experimentar un momento en que usted hizo una buena decisión fácilmente.

2. Imagínese un tiempo futuro o situación que en la que usted necesita para hacer una decisión fuerte. ¿Qué haría usted?

3. ¿Cuál se lleva a cabo (lo que sucede) cuando usted decide algo así?

Preguntas de la prueba:

1. De dónde has primero piensas sobre decidir?

2. ¿Cómo Qué te se sabe cuando para decidir?

3. ¿Cuál primero cosa le permite saber para comenzar de decidir?

Warning: Si le preguntas a, "? ¿Qué ves cuando usted comienza" Usted puede instalar un estrategia de en lugar de la obtención de que.

4. ¿Cuál es la primero cosa que debe hacer con el fin de decidir algo?

Opere Preguntas:

1. ¿Cuál Qué haces cuando usted se prepara para decidir algo?

2. ¿Cómo sabes que es hora de probar alternativas?

3. ¿Cómo Qué usted sabe que tiene varios opciones?

4. ¿Cómo Qué te generas alternativas?

5. ¿Qué pasos Cómo usted va a través para decidir algo así?

Preguntas de la prueba:

1. ¿Cómo sabes cuando usted ha decidido algo así? ¿Qué criterios
Cómo se utiliza la hora de decidir?

2. ¿Cómo se prueba tus alternativas?

3. ¿Cómo sabes lo prefiere una opción más que otro?

4. ¿Qué es lo lo que tienes que satisfacer a para que usted pueda sabe que tiene la alternativa correcta
y de la hora de la verdad?

Exit Preguntas:

1. ¿Cuál le permite saber cuando usted cuando usted aún no haya terminado de de decidi r?

2. ¿Cómo sabes cuando usted hayas hecho tu elección?

3. ¿Cómo sabes que usted haya decidido?

4. ¿Cuál le permite saber que usted haya decidido con éxito?

Elicitation Estrategia de A través de Backtracking

Usted puede suscitar una estrategia mediante la simplemente dando marcha atrás a p artir de una reciente decisión.
Sigue a este línea de interrogatorio:

1. "¿Cómo ¿sabía usted usted había decidido?" (Exit Pregunta)

RESPUESTAS DE de la muestra: "Bueno, I acaba de sentí que en mi gut." (Ki)
O bien, "Fue acaba de claro como el cristal." (Vc / Vr)
O bien, "Es acaba de hacer clic pulg" (Ac / Ar)

2. Backtrack: "? ¿Qué fue lo usted necesita para satisfacer a antes de que pudieras decidir"
(Pregunta de prueba)

RESPUESTAS DE de la muestra: "I miré a todos los mis opciones." (Vc / Vr)

"I acabo de escribir a cabo todos los los pros y sus contras." (Ac / Ar) o (Vc / Vr) o (Ke / Ki).

3. Backtrack: "? ¿Cómo ¿sabía usted ¿cuáles fueron sus opciones de" Operación Pendientes:

RESPUESTAS DE de la muestra: "I hablé con un montón de gente." (AE)
"I leí arriba en el tema." (Ve) o (Ar / Ae)

4. Backtrack: "¿Cómo ¿sabía usted cuando necesitabas para decidir algo. (Test o Gatillo Pregunta)

RESPUESTAS DE de la muestra: "Mi jefe me dijo que me hacer en mi mente." (AE)

"Yo podría veo que yo era en una encrucijada." (Vc / Vr / Ve)

"Yo era demasiado incómodo con las cosas la manera que eran." (Ki)

Problemas Potenciales La gente Pueden Tener Con Su Decisión Strategy26

1. Problemas a sabiendas de el tiempo ha llegado para decidir:

un. No se ha el diálogo lo suficientemente interna diciendo, "Esto no está funcionando."

b. No hay suficientes fotos de situación actual, imagenes "difusos", o cuadro de la "forking por carretera,", etc

{0}c.{/0} {1} {/1} K negativo Interna (sentirse mal acerca de problema actual, o no lo suficientemente asociación).

2. Problemas generadoras de alternativas:

un. No se constructo visual de.

b. La construcción de opciones de pero no la visualización de los resultados con ellos.

{0}c.{/0} {1} {/1} No hay suficientes opciones de para elegir a partir de (too much "esto o aquello").

3. Problemas que evalúan alternativas:

un. Opciones de que no esté representado en todos los sistemas, lo que hace Evaluación difíciles.

b. No se aceptan cheques externos de conseguir datos necesarios. (Las respuestas Otros ', etc)

{0}c.{/0} {1} {/1} No hay suficientes datos se reunieron para tomar buenas decisiones.

D. Criterios no en consonancia con contexto o no dado prioridad a.

e. Criterios de Inapropiados o irrelevante elegidos para la toma de la selección.

{0}f.{/0} {1} {/1} Cada opción considerada en un vacío y no en comparación o

contraste con los los demás.

g. Criterios de Mismas utilizados para la cada decisión Tipo de ... demasiado rígido y estrecho.
H. Criterios de Mismas utilizados a través del tiempo para las decisiones de similares ... criterios de no

revisada según los nuevos datos o de diferentes circunstancias.

Recuerde la importancia involucrado en las palabras elegidas en la estructuración de la
preguntas. Pobre fraseología puede evitar que recibas la información correcta
en lugar de prestar asistencia a usted. Evite mover su cuerpo o las manos de una manera
de que distrae al cliente en lugar de lo que les permite van dentro. La observación Quiet
está lejos más productivo que hablando con el sujeto quede demasiado gran parte. Frase
tus preguntas bien, a continuación, estén mudos para que puedan "ir dentro de" para hacer el transderivacional
Buscar en necesario venir al día con el información.

Como usted preguntas a la gente a "Pensar de un tiempo cuando ...?" y la usted le pide al diversos
preguntas acerca de su la secuenciación, los pistas de acceso se convierten en tus pistas en cuanto
de la secuenciación de su estrategia de. Los movimientos de los ojos y predicados proporcionan
herramientas de particularmente útiles. Estos "beamers" le dirán que usted el orden en que
los los sistemas de representación sucedan. Por ejemplo, en una parte VAK tres
estrategia, usted debe ser capaz para ver (por lo general), tres movimientos de
los ojos bien diferenciadas.
Ciclismo a través de la estrategia de puede tomar algún tiempo para algunas personas y sólo
un segundo o dos para los demás.

Las estrategias de la obtención de se lleva a una gran cantidad de la práctica. Sin embargo, se convierte en más fácil después de
usted ha estado haciendo él por un tiempo. Si usted se siente un poco abrumado en el
ejercicios de, eso es en Aceptar. Usted puede encontrar que sea fácil para provocar las estrategias de; ayudar a alguien
a quien le resulta difícil.

Pointers En Elicitation

1. Utilice todos los cues que reciba durante la elicitación.

2. Utilice repetición, es decir, comprobar a cabo.

3. Note los las señales no-verbales, específicamente los patrones de oculares y gestos.

4. Ir para obtener información en todos los sistemas rep.

5. Preste atención a la información de carácter no-verbal, tales como que marca a cabo
,
tonalidad, etc

6. ¡Sé asegúrese de ver y escuchar para un estrategia en lugar de instalación de uno.

{0}7.{/0} {1} {/1} Ejemplos Use-venta libre (es decir, dicen algo que ust
ed saber que lo harán
estar en desacuerdo con, y se les presentarán si están en desacuerdo) para ayudar a
evitar la instalación de
nada.

8. Compruebe si hay secuencia lógica.

{0}9.{/0}{1} {/1} Preste mucha atención: ¿Tiene la persona responder a la preg
unta que usted pide?
Siga preguntando él hasta que usted obtienes la respuesta.

{0}10.{/0}{1} {/1} Anote lo usted consigue sólo después de usted es seguro que lo
 tienes.

11. ¿Cómo gran parte detallada (contenido de) información que usted obtiene tiene poco
 importancia.
Usted quiere que para reunir proceso de / información de la estructura.

{0}12.{/0}{1} {/1} Seek contraste, los es decir, "¿Sabía usted hacer cualquier ot
ra cosa? "

Estrategias

Ejercicios

I. La Estrategia de Spelling

4 persona grupo de-1 horas

1. "A" sirve como el maestro. Rol "C" "B" y juegan ya que los estudiantes. "D",
atiende a
como se la Meta-person. "A" se pregunta "B" y "C", que uno considera
a sí mismos buenas o pobre spellers.

2. "A" con "D's" la asistencia determina los los patrones de oculares para "B" y
 "C."
"B" y "C" puede ser voluntario esta información.

3. Comience con el una mejor speller, "B" o "C." Es posible que necesite para po
ner a prueba esto hacia fuera
preguntando a para los la ortografía de varias palabras. A medida usted lo hace, n
otará muy de cerca
que "B" y "C" van a demostrar todo lo (los patrones de oculares, predicado
uso) puedes encontrar estar preguntando para más tarde.

"A" le pregunta "B" (tanto mejor speller) lo que sucede en su cabeza cuando
alguien les pregunte para deletrear una palabra. Usted tiene una opción aquí de esta
s dos maneras
para proceder. (1) "A" le pregunta "B" para ir nuevo a una época cuando eran

ortografía una palabra difícil. (2) O bien, "A" acaba de se pregunta "B" para deletr
ear un poco de difícil
palabras como "la fenomenología," "Psiconeurología," "de triglicéridos" o
"Caterwaul." "B" va a demostrar la fase de operación de su estrategia de.

Nota: Usted ya se sabe cuando el TOTE comienza para la ortografía. Es comienza
con el Ae (La palabra llamada por el profesor en el aula). Lo
comenzaría con A 'a alguien por escrito.

Si "B" se puede describir por qué hacen lo que hacen, usted tendrá
la observación y la comprensión. Confíe en su observación
preferencia a su comprensión. Puede que no sepan lo que
hacer realmente. Lo que hacen y lo que dicen que hacen muy bien puede
proporcionar información contradictoria. Siempre cree no verbal más
retroalimentación verbal.

4. Pregunte "Bed» para repetir la ortografía en varias ocasiones. Si lo desea, tener
 "B"
hacer esto con varias palabras diferentes.

5. "A" y "D" para Internet. Quizás quiso que ven y oyen las mismas las cosas (ojo
movimientos, predicados, y otros "beamers")? Una vez que usted está de acuerdo sob
re
lo que la estrategia parece ser, hacer las siguientes preguntas a ti mismo:

un. ¿En qué punto Cómo comienza la estrategia? (Test) con la ortografía que se
comenzar con la audiencia de la palabra. En otras estrategias que puede empezar
con algo más.

b. ¿Qué pasos constituyen la fase de operación? ¿Le parece a
funcionar lógicamente? ¿Tiene la estrategia tiene sentido para usted? harí
esta estrategia funciona para mayoría de la gente? "A" pueden necesitar a cuestion
ar "B"
para asegurar que tienen la estrategia correcta.

Por ejemplo, después de escuchar la palabra que ser definida, lo que hace que
a continuación, hacer? Todos los mejores ortografía parecen: Ae (escuchar la palabra
); Vir
(Recuerdan cómo ellos lo veían antes de); K (la familiaridad o no).

{0}c.{/0} {1} {/1} ¿En qué consiste la segunda prueba? Para la mayoría buenos abecedar
ios que se
por lo general ser otro K que dice a la persona que marcaron el
palabra correctamente.

D. Por último, lo que proporciona la salida? Puede consistir en la ayuda - "No te
lo pienses",
o "Eso es todo." Uno buena speller no salió hasta que el palabra toma sobre
un resplandor rojo en su imaginería mental (V ').

6. Ahora "A" hace lo mismo con "C" (la ortografía más pobres).

{0}7.{/0} {1} {/1} "A" compara las estrategias. Ya sabes que la estrategi
a funciona
Mejor. Ahora vea si puede determinar por qué. ¿Tiene "C" dejar un vistazo a algunos

paso necesario ... o añadir algunos los innecesarios o confusa? ALGUNAS
spellers muy pobres saldrán de a cabo toda una modalidad o van a quedar atrapados
en
un "bucle". (Ejemplo: Ortografía puramente auditiva, se podría tratar de explicar
la palabra, se sienta mal, diga "No, eso no suena la derecha," intentarlo de nue
vo, etc)

8. Después de averiguar dónde y por qué la estrategia de "C" no funciona, tienen
que lo intenten estrategia de "de B" para ver cómo funciona para ellos. Inténtelo us
ted mismo.
A pesar de que permitimos que para diferentes maneras de lograr las cosas, y
incluso cuando no hay una sola manera de hacer las cosas, algunos universales
generalmente existe. Si algo funciona muy bien para una persona, lo hará
Probablemente trabajar por lo menos bastante bien para los demás también.

{0}9.{/0}{1} {/1} Cuando "C" se siente bien sobre la nueva estrategia, el
ancla y el ritmo futuro.

{0}10.{/0}{1} {/1} Round robin

II. Decisión Estrategia de

3 persona Grupo 1 hora

1. "Un" pide "B" para recoger una decisión específica que hicieron. Ha "B" elegir un

decisión bastante simple, tales como decidir qué ropa ponerse hoy, o,
elegir qué comer para el almuerzo, o para la cena esa noche. ("Un"
observa "B" más cerca "B" decide sobre una decisión. "A" puede muy bien
ver una demostración rápida de la estrategia de decisión "de B".)

2. "A" ayuda a "B" en ir atrás (asociado) en la toma de decisiones
instante. "B" no se limita a recordar el evento, pero en realidad los asociados
en
el momento de la decisión.

Nota: "A," en ayudar a "B,", la hallará útil de usar el tiempo presente
a pasearse de "B de" estar en el proceso de decisión. Ejemplo: "Y a medida que nos
fijamos
en el menú para comenzar a seleccionar la cena, ¿qué hacer entonces? " En cada
paso, si usted "alimentas hacia adelante," que usted pregunte la pregunta, "Y, ¿ah
ora qué do
usted hace". Su respuesta será por lo general obtener su siguiente paso en el
proceso de decisión. To "Backtrack" usted le haría a: "Y, lo que usted lo hizo
hacer precisamente antes de que usted diste el camarero su pedido? " o "¿Cómo ¿sabía ust
ed
para dar al camarero su pedido? "

3. Como "A" continúa con la obtención, tomar notas. Mira las señales del ojo. Escuchar

para los predicados (todos los "beamers"). Escoja los elementos clave de la mano
por
utilizando la prueba, operación, texto, preguntas de salida se indican a continuac
ión.

Nota: "A" decide de antemano que una sola pregunta que debemos hacernos "B." Qué h acer
no pedir a todos los las preguntas a la vez. Pídale a uno pregunta y observar y escuchar "B." Si esa pregunta no provoca estrategia de "de B", a continuación, ir a
la próxima asunto que se esté cada uno rubro de la TOTE.

Primera prueba:

¿Cómo sabes para comenzar de decidir? (O que es hora de la verdad?)

¿Dónde eras usted cuando usted decidiste?

¿Cuál es el primero cosa que le permite saber para decidir?

¿Qué es lo primero que hay que hacer para decidir?

Operación

Como se recopile datos y / o generar alternativas?

¿Cómo Qué usted sabe que tiene opciones?

¿Cómo Qué que usted lo sepa es hora de probar forma de pensar de nuevas alternativas?

¿Cómo Qué usted sabe que tiene varios opciones?

¿Qué pasos Cómo usted va a través para decidir algo así?

En segundo lugar Test:

¿Cómo se prueba tus alternativas?

¿Cómo sabes ya sea te gusta o disgusta una opción?
¿Cómo Qué sabes tú que lo prefiere una opción a otra?
¿Qué es lo lo que tienes que satisfacer a por ti mismo para sabe que tiene el alternativa correcta?

Salir

¿Cómo sabes que usted haya decidido?

¿Cómo sabes el tiempo para elegir ha llegado?

¿Cómo sabes usted no ha decidido?

¿Cuál nos dejó usted sabe que usted aún no estás a través de decidir?

Tenga en cuenta: En cualquier proceso de decisión que usted necesita varias cosas:

- Un disparador o aviso de que es tiempo de decidir.
- A manera de pensar en acerca de las alternativas posibles.

• Una manera para poner a prueba o evaluar las opciones.

• A manera de hacer su selección final de sus alternativas.

4. Haga que run "B" a través de unos pocos otros decisiones simples hecha reciente mente y
notar la estrategia. Debe coincidir con los descubrimientos anteriores. TÚ
podrían considerar el tener de ellas se ejecutan a través de un decisión sobre la ause ncia-verbalmente con
que viendo sólo los "proyectores".

5. Round robin

6. Experiment con la estrategia de alguien más. Si funciona bien para ellos,
funciona para usted? Si tienen problemas con las decisiones, ¿verdad
convertido en indecisa el uso de su estrategia? Lo que podría ser una necesaria
paso adicional (o paso suprimido) para mejorar su estrategia de? Discuta que
plenamente, a continuación, han ellas probarlo.

HI. Estrategia de Motivation

3 Person Group-1 horas

1. "A" se pregunta "B" para recoger algo acerca de el cual que estaban muy así
motivado y tuvieron éxito. Obtener información específica acerca de lo que,
cuándo, dónde.

2. "A" asistencias "B" en volver a experimentar esa motivación.

3. "A" se recaba estrategia de motivación "de B".

Estrategias

En primer lugar prueba de:

¿Cómo sabes es el momento de motivar a a ti mismo?

¿Qué debe usted hacer en primer lugar para motivar a a ti mismo?

¿Qué experiencia le permite saber que usted estás motivado?

Operación

¿Qué pasos Cómo usted va a través para motivar a a ti mismo?
¿Cómo usted va a través las alternativas de siendo motivado a un gran cantidad,
algunos, no tanto, no en absoluto?

En segundo lugar prueba de:

¿Qué criterios Qué usted utiliza para el picking una alternativa o diferentes

y el nivel de motivación.
¿Qué es lo lo que tienes que que satisfacerse, para que usted pueda sabe su tiempo p ara estar

motivado?

Salir

¿Cómo sabes usted es motivado?

4. Pon a prueba tu trabajo. "A" recoge cualquier comportamiento trivial que "B" puede hacer punto de vista ecológico
(Stand up, sala de cruzar, recoger a un libro, etc) y la lo ejecuta a través la estrategia de motivación. Por ejemplo: Say estrategia de motivación "de B" se parece a esto: (Vea la el trabajo completado, digamos a la libre, "Boy, lo vo y a hacer
ser alegramos de conseguir que más del con, "y sentir complacido. A continuación, "B " hace lo
actividad.) Así que ahora "A" dirán a "B", "Por favor, mirar a ese libro más de allí y se imaginan que usted está recogiendo para arriba. Dígase a sí mismo, 'Gee, I soy

haciendo en realidad este pozo ', e imaginar sintiendo extremadamente complacido acerca de
recogiendo para arriba, a medida que avance que ver por lo que ".

5. Round robin

IV. Estrategia de aprendizaje de
3 Person Group-1 horas

1. "B" recoge un momento en que que aprendieron algo bien y fácilmente.

2. "A" asistencias "B" en el acceso a plenamente esta experiencia asociado. (As "B"
hace esto, "A" anclas el bien sensación de que viene a partir de esta exitosa experiencia de aprendizaje.)

3. "A" se recaba estrategia de "de B":

En primer lugar prueba de:

¿Cómo ¿sabe usted la tiempo ha llegado de aprender algo?
¿Qué necesitas para pensar o hacer para saber que haya abierto para arriba para

previo. .
¿Cómo sabes la oportunidad de aprender algo ha llegado?

Operación

¿Qué pasos Cómo usted va a través de manera activa y aprendes manera efectiva?
¿Qué pasos más pequeñas Qué usted utiliza en el aprendizaje de manera efectiva?
¿Cómo sabes lo que las cosas que debe hacer para aprender?

En segundo lugar prueba de:

¿Qué debe usted satisfacer a que saber usted está aprendiendo?

¿Cómo sabes que usted en realidad experimenta el aprendizaje?

¿Qué clase de comparaciones Cómo se utiliza para medir su learning?

¿Cuál sirve como prueba a usted que usted ha aprendido algo?

Salir

¿Cómo sabes cuando el aprendizaje ha tenido lugar?

¿Cómo Qué te se sabe cuando este aprendizaje en particular ha terminado de?

4. Round robin

5. Try a cabo alguien más Está aprendiendo estrategia de para descubrir cómo funciona para
TÚ

Nota: Las buenas las estrategias de aprendizaje tienen varias componentes comune
s: 27

1. La persona tiene buenas, sentimientos positivos acerca de el aprendizaje.

Por ejemplo: excitación, afán, buena voluntad, etc Estos sentimientos lata
resultado a partir Vc (viendo el aprendizaje auto, cada vez mayor, etc), o Aid "¿N
o es esto
emocionante. I puedo aprender esto. I quiero saber esto ". A estrategia de buen aprendizaje
tendrá un poco de motivación en ella.

2. El persona evita sentimientos de ser sobrecargada o abrumado por
chunking hacia abajo toda la tarea. Uno manera de hacer esto implica el tener de un
(Aid) componente que dice, "¿Cómo puede I dividir a esto para arriba en pedazos que sí puedo
gestionar, "o una serie de imágenes de trozos más pequeños (Vc). Por lo tanto un apren
dizaje
estrategia de contendrá un poco de poco de un estrategia de decisión.

En Además, buenas sus alumnos a entender que la confusión es por lo general un parte de la
proceso de aprendizaje. "No saber" significa que el datos aún no ha sido plenament
e
ordenados a cabo. Los buenos aprendices esperan que a experimentar confusión a vec
es.

Sin embargo, a diferencia de aprendices pobres que se atascan el interior de luc
hando contra la confusión,
buenos aprendices acaba de establecer el material de confusa a un lado por un ti
empo y
prepárese para el siguiente pieza o chunk de los datos. Los pobres que aprende "se siente
malo "acerca de lo que él no entiende. Los buenos aprendices se sienten excitado o

fascinado a o desafiado acerca de lo que ellos aún no se han de aprender.

3. Una estrategia de aprendizaje eficiente también tendrá un buen sistema de retroal
imentación a
ayudar a hacer correcciones. Dependiendo de la tarea, podría contener un Ae

para los un estudiante de música, Ve para un pintor estudiante, o Ve, KP, Ae para un atleta
shooting libre de-throws (Ve = ver a cesta de más de la pelota; KP = la sensación de cuerpo
y el brazo en movimiento "en el groove;" Ae = sonido de la pelota de swishing a través
... la RED.

4. Comparaciones apropiados, en la otros buenos aprendices proporcionan importantes
retroalimentación. Para comparar los a ti mismo con tus aprendizajes pasados o a los demás en
una clase de estudiantes puede muy bien usted proporcionar a con material de invaluable
para su estrategia de aprendizaje. Buscar mas a cabo forma en que aprenden y modelan su
el aprendizaje estrategia. O, recuerde un momento en que que hicisteis el aprendes, y la suscitar
su estrategia de a partir de ese experiencia.

5. Una de las preguntas Exit se parecía a esto: "¿Cómo sabe usted cuando
este aprendizaje en particular ha terminado de? " Esta pregunta tiene importante

implicaciones. Algunos las personas chunk muy pequeño y Exit así que pronto que ellos
no te aprender mucho. Algunos chunk tan grande que ellos nunca Salir de y nunca
sentirse como si que han aprendido cualquier cosa. El primero pueden sentir buena, pero
no saber lo más como ellos piensan que hacen. El segunda puede haber aprendido
un gran oferta, pero nunca se sienten competente. Una vez que el buen aprendiz decide
Salir y, que se les ocurra de inmediato acerca de cuándo, dónde, con quién, y la
cómo van a utilizar lo que que han aprendido.

Del Pensamiento Preguntas que debe Assist Your Learning:

1. ¿Qué significa "modelado de" quiere decir en la PNL?

2. ¿Qué procesos mapa de decisiones Por qué necesitamos para tomar siempre en consideración
cuando se trabaja con las estrategias de?

3. ¿Quién inventó el modelo de TOTE?

4. ¿De qué manera NLP enriquecer el modelo de TOTE?

5. ¿Cómo Qué te Elicit una estrategia? Asigne un nombre los pasos en el proceso de.

6. Describa de qué manera usted le ir sobre la desembalaje una estrategia.

{0}7.{/0} {1} {/1} ¿A qué proceso de instalación (de anclaje, la repetición, etc) usted reconoce
como algo que ya lo hacen?

8. ¿Qué proceso de instalación Qué te gustaría para desarrollar?

An Introduction Para Time-Lining

Lo que puede esperar para aprender en este capítulo:

• ¿Cómo nos codificamos "Time" usando NLP.

• ¿Qué que queremos decir con "Time-Line."

• ¿Cómo de usar a Time-Line para transformar experiencia.

• Numerosas aplicaciones de la Procesos Time-Lining.

• Tipos de "Time."

La fuerza de Time-Lining

radica en su capacidad de dirigir la

participante en reframing vieja

y ya no pensamiento útil

so

¿Cómo gran parte Qué significan los frames nos establecen, sobre todo en nuestra niñez, afectar a nuestros vidas adultas? I (BB) creer que muchos de los filtros conceptuales de que nosotros utilizamos como adultos, empezamos temprano en nuestra vidas. Los problemas surgen cuando viejo pensamiento los patrones de ya no nos sirven. La fuerza de

Tiempo de-Forro radica en su capacidad de dirigir la participante en reframing v iejo y

patrones de pensamiento ya no útiles.

Time-Forro y las herramientas de la NLP permiten a los el terapeuta para ayudar a el cliente a sanar recuerdos dolorosos que utilizan los recursos propios del cliente. Una vez que e stos dolorosa recuerdos reciben la curación, el cliente de con empresa puede perdonar los madre y padre y cualquier otra persona que ellas ha perjudicado a. Nuestra creencia es que un to tal de resultados de curación sólo después de sucede perdón.

Recuerden que en la PNL nosotros se refieren a a nosotros mismos principalmente con proceso en lugar que de contenido. En Time-Lining que pidamos, "¿Cómo hace nuestra hora de código de ce rebro?" ¿Cuál Goes On dentro de nuestra cabeza que nos capacita para sabemos la diferencia entre el pasado, el presente y el futuro? ¿Cómo sabemos que el orden de eventos desde el pasado? El cerebro debe tener alguna manera de tiempo de codifi cación, o de lo contrario nosotros no estaríamos capaz de distinguir eventos separados en nuestras vidas. Ha y pistas en los dichos y metáforas que tenemos acerca de de tiempo completadas: "I v er un brillante futuro en el frente de mí, "" I estoy atascado de vuelta en el pasado, y no puedo

ver mi camino
hacia adelante, "" I estoy buscando adelante a ver usted. " Tal lenguajear indic
a
que vemos los acontecimientos pasados, presente y futuro en términos espaciales, e
n direcciones
que nos rodea.

En la sección de submodalidad hemos cubierto esto a fondo. ¡Le damos aquí como un
revisan. Trate de este experimento. Piense en algo que usted hace sobre una base
 regular.
Es posible que desee a pensar de la conducción al trabajo oa la el cepillado tus d
ientes.
Recuerde un tiempo hace cerca de cinco años que usted lo hizo esto. ¡Por supuesto qu
e usted!

probablemente no puede recordar una hora específica. Sin embargo, imagine unas vez
 cinco años
atrás, cuando usted probablemente realizaste que la actividad. Ahora, recuerde hac
iendo esto
misma cosa hace dos años. Una vez que haya hecho eso, Recordamos haciendo esta cos
a
La semana pasada. muy bien Imagina que estás haciendo la misma cosa en el presente
. Ahora
imaginar haciendo que la semana que viene, dos años por lo tanto, y la a continuac
ión, cinco años a partir con empresa.

Como usted retiradas del mercado y imagined haciendo esto cosa, usted probableme
nte tenías un series
de imágenes en tu mente. Como te ves en esos fotos de nuevo, ¿qué diferencias
Qué notas en los submodalidades? Comparar y contrastar aquellos
varias fotos que piden a ti mismo las siguientes preguntas:

• ¿Aparece cada imagen en color o en negro-and-blanca?

• ¿Tiene cada cuadro tiene movimiento de o no?

• ¿Aparece cada uno imagen como una imagen 3D o plana?

• ¿Ve usted a ti mismo en cada uno imagen o un Qué busca a través de tu propia
ojos

• ¿Tiene cada cuadro tiene un marco alrededor de ella o hacer Estos resultados ponen
 aparezca como una
imagen panorámica?

• ¿Qué tan brillante sí aparecen las fotos? ¿Tiene el brillo de la obtener más brillante o
más oscuro es el más atrás en el vez que vaya?

• ¿A qué distancia off es lo que ves cada imagen?

• A medida que nos fijamos en cada imagen, son ellos a su enfoque o el fuera de fo
co? ¿Esto
diferir para las fotos "mayor de esa edad" y "más nuevas"?

• ¿Dónde ve usted cada uno imagen en tu campo de la visión? Tenga en cuenta forma en que

el
Imágenes "más viejos" difieren respecto a las fotos "más nuevas".

Esta submodalidad de codificación

permite que el cerebro para

distinguir entre el pasado,

presente y futuro."

Esta submodalidad de codificación permite que el cerebro para
distinguir entre el pasado, el presente y
futuro. Esta actividad de el cerebro que usted permite que
que saber si nos fijamos en una memoria desde el
pasado y qué tan lejos en el pasado. Y esto.
actividad de le permite distinguir el pasado desde el presente y futuro. esta
habilidad es un proceso de la mente inconsciente. Sus códigos la mente inconscient
es
tus recuerdos en tales una manera que que se ubican en el tiempo. En NLP que lla
mamos
este de recogida de de los recuerdos la Time-Line. En efecto, puede que le resul
te un útil
convención para tiene todos los tus recuerdos dispuestos en una línea.

Tad James en sus Time-Line Terapia capacitaciones ™ hace esta pregunta: "Cuando
te has levantado esta por la mañana, ¿cómo ¿sabía usted que ser tú? " Lo sabemos
porque tenemos un colección de recuerdos de lo que nos parecemos a, sonar como,
sentirá al igual que, etc

An Introduction Para Time-Lining

Presupone Time-Lining de que que tenemos la
fotos de nuestros recuerdos ordenaron en un linear
.la moda Medida que nos por lo general concebimos del tiempo como
que fluye, o en movimiento, que necesitamos para codificarlo usando
una metáfora, que también tiene esta característica /
Calida La mayor parte a la gente tiempo store como algunos
especie de line, ya sea recta, curva, curvado, o
cerro. Cuando que usted enumeró los submodalidades de tu Time-Line, usted lo hizo
notar la disposición espacial? ¿Podría usted ensamblar para arriba los memorias indivi
duales
para formar una línea continua? Hacemos un llamado esta línea tu Time-Line.

Uso de la "el tiempo es una línea de" significa metáfora
que estamos pagando principalmente la atención sobre la
submodalidades visuales, tales como color, brillo de la,
tamaño, distancia o la ubicación. Los
de los factores (submodalidad) es por lo general distancia a pie. La
recuerdo lejano es uno que que sucedió a largo
. El mayor es la distancia percibida, a continuación,
cuanto más lejos de distancia en el tiempo la memoria. Otros
cualidades visuales también serán indicar edad de, y
si algo es en el pasado o el futuro. Algunas personas encuentran que
brillo o el foco también es significativo en saber cómo "far away" en vez que un
la memoria es. Algunas personas tienen un local oscuro o pasado "turbia", y, a m
enudo el futuro

es visto como "bright" y es puede aparecer no enfocada, poco o muy pequeños sobre la
horizonte. También vale la pena tomando nota de ya sea que ves tiempo de como move r-"El tiempo es
un river siempre-que fluye, "o ya sea que se están moviendo en la hora en su
"Viaje a través de la vida."

Submodalidades Auditory no permiten que que podamos acceder a recuerdos de forma simultánea.
Submodalidades cinestésicos son por lo general demasiado imprecisa. Sin embargo, a lgunos
las personas no han tiempo de codificado esta manera y ellos por lo general enco ntrar que no lo hace
funcionar muy bien! En ese caso, tienen ellos para conmutan usando codificación más visuales,
como se la metáfora visual de un line ellos pueden ver está lejos más útil cuando se
viene a la búsqueda de, la revisión de, y los "cambiantes" recuerdos.

Cada persona tiene su propia manera de almacenamiento de tiempo. Una forma no pr oporciona una
más forma correcta y el otro una manera incorrecta para almacenar tiempo de. Sin e mbargo,
la forma en usted almacena tiempo de sí tiene consecuencias. ¿Cómo sería suceder si
tu pasado estuviera justo enfrente de ustedes? ¿Quieres que No conduzca a sí mismo d e
tus recuerdos del pasado? Bill vino a mí en un estado de la depresión. 1 año
a principios de su novia lo había objeto de dumping. En el trabajo con Bill, I des cubrí
que el foto de ella él dejando a yacía directamente en frente de su rostro. I utilicé
varios las intervenciones con Bill. El la depresión desapareció cuando Bill
terminado el encima de la mudanza la imagen a partir en frente de su cara a detrás de su cabeza.

Medida que nos por lo general concebimos de

tiempo de como que fluye, o en movimiento,

que necesitamos para codificar preséntelo empleando un

metáfora, que también tiene esta

característico / calidad.

Uso de la "el tiempo es una línea de"

metáfora significa de que somos

el pago de principalmente atención a

los submodalidades visuales, tales

como color, el brillo, tamaño de la,

distancia o el ubicación. La

factor de crítico (submodalidad)

es por lo general distancia.

Si la visión de una persona para su futuro yace detrás de ellos, ¿tendrán selfmotivation

en la consecución de su visión? No, la auto-motivación va a duras penas vinculante si se ha
en absoluto, porque su futuro yace detrás de ellos. La orientación más útil es
tener el futuro en frente de nosotros. Es poco probable que las imágenes, los cual es que tenemos
detrás de nosotros, van a ser motivador-para la mente inconsciente dice,
"Oye. El pasado es detrás de mí, por lo que esa foto tiene poco relevancia para el futuro.

Por otro lado, ¿qué harán tus posibilidades de la consecución de sus metas ser como si
tu visión para a ti mismo radica en delante de usted y aparece grande y brillante? Si
grandeza y la función brillo a medida submodalidades críticos para usted, lo harás
ser mucho más motivados para alcanzar la sus metas. Un viejo proverbio dice, "¿Dónde
no hay visión, el pueblo perecen ".28 Time-Forro nos enseña cómo
darse cuenta de la verdad de ese versículo.

Tiempo anglo-europea y árabe

¿Su principal interés radica en lo que sucede ahora o en el futuro? ¿Tiene
el futuro, incluso te concierne? Como ministro, I (BB) solía vivir en la frustración

con esas personas que vivió sólo por el momento. ¿Cómo no se
calcular el costo? Al mismo tiempo, les envidiaba porque parecían
disfrutar el momento presente más que yo. PNL me enseñó que las personas ven
tiempo de manera diferente. El problema de la neurología que se trate y no espirit ualidad.

Tad James en el libro de Time-Line Therapy ™ y base de la Personalidad
habla de la diferencia entre el tiempo anglo-europea y árabe tiempo.29
Tiempo Anglo-Europea viene a nosotros como un producto de la Industrial
Revolución Los trabajos de montaje de línea requiere que los trabajadores lleguen a tiempo. La
línea de montaje el tiempo requerido estructurado como lineal. En cada etapa suces iva de
la construcción, el trabajador coloca una parte específica sobre dichos aparatos se
fabricado. Tiempo Anglo-Europea describe el tiempo como un evento
ocurre después de otro. El tiempo es percibido de forma lineal y la
acontecimientos en el tiempo se estiran al igual que como en una cadena de monta je.

En contraste, en el tiempo árabe todo lo que está sucediendo a la vez. Ya que, mient ras un
persona caracterizado por el concepto anglo-europea de los tiempos llegará el
tiempo, para alguien operativo con el concepto árabe de tiempo, el tiempo no
asunto. Si no se presenta hoy, mañana va a hacer igual de bien!
La gente de los países islámicos y las zonas del mundo con calentamiento
clima parecen funcionar principalmente en el tiempo árabe. Viven para el
instante. Tiempo para que suceda ahora y no en su próxima cita.
Estas personas pueden manejar varios asuntos al mismo tiempo.

Una introducción a la Time-Lining

Hace unos años mi (BB) mujer ya me visitaron un amigo misionero de nuestros en Martinica Martinica es una isla francesa en la zona sur del Caribe.
Esto no es nada para una reunión del comité para iniciar una hora después de la progra mada
p Y si alguien le dijera que llegarían a su casa a las
15:00, que podría llegar antes de las 5:00 PM y no pensar nada de ella. Entré en un estado de shock cultural. La persona que piensa de esta manera rara vez plani ficar
más allá de dos semanas. Una excepción sería cuando por su trabajo, o para un asunto muy importante, que se vieron obligados a planificar el futuro. lo enc ontraras
encontrar en los Estados Unidos tanto en el entendimiento árabe Anglo-Europea y de tiempo. Si, por ejemplo, la mujer está en funcionamiento en el Anglo-Modo europeo de tiempo, mientras el marido está funcionando en el modo árabe, no sería una sorpresa si había conflictos en su matrimonio: la mujer es planificación para ahorrar dinero para el futuro, y el marido quiere gastarlo, Ahora

Determinar su Personal Time-Line

¿Cómo sabes que marco de tiempo que usted funciona desde? Su interior codificaciones submodalidad de tiempo a determinar qué marco de tiempo que opera desde. Haga una pausa por un momento y hacer el siguiente experimento: recordar un evento
que te ha pasado seis meses o un año atrás. Preste especial atención a qué sentido esa imagen de la memoria viene a ti. La imagen puede ser dentro o fuera de su cabeza. Es puede aparecer arriba o hacia abajo, a la derech a o hacia la izquierda. Tomar
el dedo y el punto en la dirección de esa imagen. Obtener una imagen de cinco hace años. Nota donde se ve eso. Continuar retroceder en el tiempo llegar imágenes de hace diez años, hace quince años, etc, todo el camino de vuelta a principi os de
la infancia. Tenga en cuenta la ubicación de cada imagen.

Ahora, haga lo mismo para el futuro. Imagina algo que se Probablemente pasará en los próximos seis meses a un año, dos años, cinco años, etc Prestar especial atención a la dirección en la imagen viene a ti.
Tome su dedo y apuntan en la dirección. Esta imagen aparece en una lugar diferente de su imagen pasada, ¿no? Su futuro lo general aparece en la dirección opuesta de su pasado, aunque para algunas personas que puede aparecer en la misma dirección. I (BB) he encontrado el pasado y el futuro aparecen en la misma dirección, pero a diferentes distancias.

Es posible que tenga que cerrar los ojos para esto. Una vez localizado el pasado y
imágenes futuras, ahora reciben una imagen en su mente de la actualidad. ¿De dónde pro vienen
a localizar el presente? Tenga en cuenta que el "presente" aparece en una difere nte
ubicación desde hace sus imágenes pasadas y futuras. Para la mayoría de la gente esto es
cómo el cerebro distingue tiempo. Y si usted fuera a unirse a todo el memorias individuales (y que incluye el pasado y el futuro "memorias")

usted tendrá su personal Time-Line. Ahora, si usted no puede hacer eso,
no se preocupe. Sólo sigue leyendo.

Dificultad Conseguir que la línea de tiempo

Para muchas personas, simplemente pidiéndoles que apuntar en la dirección de su pasa
do y
futura será suficiente para provocar su línea de tiempo. Sin embargo, si que lo hace

no funciona para usted, usted puede necesitar para practicar viendo imágenes visua
les de su
Memorias Anteriormente les pidió que recordaran una serie de eventos que se hacen
normalmente. Usted recordado haciendo esto en el pasado y en el futuro,. ¿Te ha re
sultado
tan fácil de hacer? Si usted fuera capaz de hacer eso, entonces la serie de imágenes
 de
su pasado y en su futuro representa la línea de tiempo. He tenido
clientes dicen: "yo puedo obtener las imágenes, pero no son tan claras como si fue
ra
mirarlos ". La mayoría de la gente tiene esta experiencia, y es una buena cosa
ellos hacen, porque significa que puede decir cuando se encuentran en tiempo de
actividad, y cuando
están recordando. Una distinción útil! No queremos que la claridad de
la imagen recuperada para ser la misma que la realidad. Usando esta técnica de
recordando una serie de eventos en diferentes edades proporciona una herramienta
 eficaz en
la obtención de la línea de tiempo. Usted puede preguntar a los clientes de recordar
 acontecimientos felices en un
período de años. Pruébelo usted mismo.

¿Aún no conoces la ubicación de la Time-Line? No te preocupes. Vamos a
figurar fingir pretender Sólo Supongo que sabía la ubicación de la línea de tiempo. preg
untó Niki.
su mente inconsciente para tomar el control de su dedo. Su inconsciente
mente sabe qué dedo en la que la mano para apuntar en la dirección de su
Pegando ... Si supieras la ubicación de su pasado, lo que haría que la dirección
Punto Una vez que los puntos de la mente inconsciente en el pasado, gracias al i
nconsciente
la atención consciente Ahora, la mente inconsciente, en qué dirección puedo localizar
futuro?
Permita que su mente inconsciente para señalar con el dedo en la dirección de su
futuro.

Todavía no se sabe la ubicación de su línea de tiempo? No te preocupes. TÚ
no se han unido al club impar-ball. Me he despertado muchas líneas de tiempo.
Numerosos clientes responden inmediatamente cuando les pedí que apuntar en la
dirección de sus líneas de tiempo. I (BB) he tenido un solo fracaso.

Mi amigo Randy tiene dificultad para tomar imágenes de su cabeza. Randy representa

principalmente cinestésica. Así que tuve Randy colocar su línea de tiempo en la
suelo. Le pregunté a Randy a imaginar su línea de tiempo en el suelo y alrededor de
diez o
cinco metros de largo. Randy luego puso sus recuerdos en la línea de tiempo.
"Randy, con su línea de tiempo en el suelo, lo cual representa su pasado
y que finalicen representa su futuro? " Me dijo lo cual representa
su pasado y cuyo efecto representó a su futuro. Al lado había Randy camina su
Time-Line. Yo siempre trato de forzar una representación visual. Sin embargo, uste
d puede

muy bien ser uno de los que tiene dificultades para hacerlo. Walking Time-
Line ofrece una opción.

¿Puedo darle una advertencia? ¿Te acuerdas de asociación y disociación?
Una clave importante para la eficacia de los centros de la línea de tiempo en que
se disocia
a la persona de sus memorias. Caminando por la línea de tiempo desalienta esto.
El cliente fácilmente asociados en cada memoria. Sin embargo, la PNL ofrece pasos
enseñar al cliente a disociar al caminar el Time-Line.30 disociación
desde la memoria da tiempo-guarnición en su poder dejar ir lo emocional
daño a través de replanteo.

En la obtención de una línea de tiempo, pagar

más atención al proceso

de recordar.

En la obtención de una línea de tiempo, prestar más atención
para el proceso de recordar. Pregunte por el
memoria y no el contenido. Cuando las personas
empezar a describir el contenido de la memoria,

usted sabe que se han movido en el contenido y no la imagen de la memoria.

Llevarlos a centrarse en la memoria, es decir, la ubicación de la recuperada

}

Reformular Parts

¿Todavía tiene dificultades para ver a su línea de tiempo? Si eso sucede,
puede tener una parte conceptual de que los objetos a su ver a su hora-
La línea. Esta parte puede tener el propósito de que le protege de algún recuerdo
o recuerdos del pasado. Lamentablemente, muchas personas han experimentado una d
ifícil
la infancia. Estos recuerdos dolorosos yacen enterrados en el inconsciente
la atención consciente Su pieza de protección mantiene estos recuerdos ocultos de la

mente consciente. A veces la mente consciente crea partes inconscientes
para reprimir recuerdos dolorosos así como de manera consciente, pero no realista,
 trato
con ellos. Gracias a la parte de la protección que todos esos años. Asegurar la
parte que ahora ha llegado a la edad y la sabiduría que se puede aceptar
esos recuerdos dolorosos con el fin de tratar y las transforman. Dígale a la
parte que tiene otras formas de protegerse. Asegurar que la parte que
no será destruida y el propósito para nosotros es permitir que para llevar a cabo
su intención más elevada para usted. Póngase en contacto con esta parte que ninguna du
da cree
que te está protegiendo y pedir que su intención / propósito para usted. Cuando se obt
iene una
responder, preguntarle qué intención / propósito de la respuesta consiste para usted.
Continúe haciendo esta pregunta hasta que llegue la intención / propósito de que se
darle permiso para regresar y limpiar los viejos recuerdos. Le aseguro

usted, si continúa la intensificación de mayor pregunta intención / propósito, obtendrá una respuesta positiva. Y, esta respuesta positiva le dará permiso para descubrir su línea de tiempo y, finalmente, replantear (curar) la problema a medida que descubre nuevos recursos.

A través del tiempo y con el tiempo

¿Sus imágenes del pasado, presente y futuro parecen delante de ti?
Si así fuera, que funcionan como una "Through Time" persona. Your Time-Line tramos de derecha a izquierda, o puede ser de arriba a abajo, o incluso estar en un ángulo
o se puede producir un V. Cualquier combinación. Los cuadros que comprenden tu Tie mpo de-
Línea, sin embargo, todo aparecerá en algún lugar delante de usted. A "A través de Tiempo persona "normalmente opera en el modo de Anglo-Europea de tiempo. Si localizar algunas de las imágenes de línea de tiempo detrás de usted, de modo que la lín ea
pasa a través de su cuerpo, entonces es probable que operan en el modo árabe de tiempo, como un "In Time" persona (Vea la Figura 16:01).

La llave

Tiempo-Lines van en Cuántas

diferentes direcciones.

Tenga en cuenta si el Time-Line

intersecta el cuerpo o si

todo está en delante de la persona.

"A través de Time"

Todos los de la Time-Line

es en frente de la

Persona

La Figura 16:01 A través de El tiempo y In Time

Time-Line de una persona afecta a una persona de
Psersonal (Vea la Hall & Bodenhamer,
Calculando hacia fuera La gente: Engineering Diseño con las
Las Meta-Programas, 1 997.) Como se ha mencionado a principios de,
tu Time-Line puede ir en cualquier dirección. The Time-Line puede aparecer como un

línea recta o que puede aparecer como una espiral o un bucle de. Es posible que fu ncionar
A través de Time o In Time. A través de Tiempo de gente por lo general se disocian d e
sus recuerdos. Ellos ven a sí mismos en sus recuerdos. Debido a que toda de su Time-Line radica en frente de ellos, el tiempo a menudo tiene alto valor. Estas personas

tener dificultad para en perder el tiempo. A persona Tiempo de A través de va a querer de conseguir
valor de su dinero.

Time-Line de una persona afecta a
la personalidad de una persona.

360

Con tiempo.

The Time-Line va

a través de de la persona

cuerpo de modo que parte de la

Time-Line está detrás de

ellos.

An Introduction Para Time-Lining

Usted puede estar familiarizado con el instrumento psicológica Myers-Briggs. La
A través de persona puntuaciones de tiempo ligada a la Juzgador sobre la Myers-Briggs. A A través de
Juzgador Tiempo de ama a organización. Que van a hacer las cosas paso a paso. Aman

{0}Procedimiento:{/0}{1}{/1} Tiempo de opera siempre en el nivel consciente. Usted puede contar con
A través de Tiempo de la gente a muestran para arriba el tiempo para una cita. Ellos llevan
calendarios de bolsillo y aman ellos. A persona Tiempo de A través de ama a metas y la
ellos establece regularmente. Ellos necesitan cierre. A persona Tiempo de A través de va a decir,
"Vamos a Decidimos más con empresa y mantener en la custodia encendido."

A A través de persona puntuaciones de tiempo ligada a la Juzgador sobre la Myers-Briggs.
An persona Time In se compara con el Perceptor sobre la Myers-Briggs.

An persona Time In se compara con el Perceptor sobre la Myers-Briggs.
Recordarme, si cualquier parte of Time-Line de una persona es detrás de ellos, ellos
funcionar como In Time. An Método: Personalmente Tiempo de por lo general tiene su pasado detrás de ellos.
Por otro lado, una persona Tiempo de A través de ve su pasado en frente de ellos
(Por lo general, a la izquierda). Debido a que de ese el pasado puede acosando a la Tiempo de A través de
persona sea más de lo que hace un Método: Personalmente Time. Cada uno tiene su propio valor.

An Método: Personalmente Tiempo de tiene dificultad, sin embargo, en dejar que ir de las emociones. No me gusta
la persona Tiempo de A través de, la Método: Personalmente El tiempo tiene una tendencia a asociar
en sus recuerdos. Se ven a través de sus propios ojos por lo el pasado. "Por que"

de este, se sienten del pasado como si de que suceda con empresa. Tiempo de-Forr
o proporciona un
regalo del cielo para un Método: Personalmente Time. Para obtener Time-Lining perm
ite que ellos para se disocian
a partir su pasado, reenmarcar su problema y dejar ir de las emociones.

On la Myers-Briggs, la persona Time In pone a prueba a cabo como un Perceptor.
Organización no se hace una característica de un Método: Personalmente Time. A Percept
or vive
en el ahora. Ellos viven para los y disfrutan de el momento en. Debido a que un
persona Time In
vive en el ahora, ellas hacen grandes los amantes de la. Tiempo de no parece muy
importante
a ellos. Por otro lado, una persona Tiempo de A través de tiene dificultad para
vivir en el ahora. A persona Tiempo de A través de tiene el pasado y el futuro a m
edida que
así como el ahora siempre presente. Recuerde, un A través de de la persona Tiempo de
Time-
Line existe siempre totalmente en frente de ellos.

An persona Time In está siempre presente y desea para disfrutar de ella, ahora. Un
a de las favoritas
expresión de una Método: Personalmente Tiempo de podría ser: "Sé aquí ahora." Vivir en un
constante estado de asociación, la In Time personas pueden tener una problema dife
rente
cada semana. An Método: Personalmente Tiempo de puede recordar y volver a experime
ntar cualquier memoria de o
Afirman así lo desean siempre que lo deseen. In Time personas tienen dificultad pa
ra
punzonado un reloj de tiempo y de estar en tiempo a las citas. Debido a que
vivir de tal manera en el momento, se olviden ellas la próxima cita. En cuanto a

Organizers y la To Do Lists, van a tener una baja importancia a un In Time
Persona Oh, ellos pueden utilizarlos para ganarse la vida, pero no ellas esperar
que a
"¿Le gustan?" Como un Perceptor, en que funcionan opuesta a la Juzgador. The In Ti
empo de
persona no quiere cierre inmediato; así lo desean para mantener a sus opciones de
Abrir In Time las personas a adaptarse a la vida como la vida presenta sí mismo.

¿Puede uno funcionar a partir tanto A través de El tiempo y En Características de tiem
po? Sí.
lo más definitivamente posible. Es posible que mostrar un comportamiento de ambos
en diferentes contextos. La
propósito de NLP es aumentar elección. Algunas personas operan de forma saludable, t
anto en
modos de de tiempo.

Una vez en de un rato que se ejecutará en una persona que tiene dificultades para
acceder a un
la memoria single. Esto puede suceder porque recuerdos similares se arraciman
cosas en orden A pesar de I no puedo validar científicamente esto, mi experiencia
como un
therapist indica este fenómeno a mí. A historial de abuso de, lastimar a, pena,
etc, va a construir dentro de una persona y producir comportamientos no deseados

como
ataques la depresión, la de pánico, trastornos de ansiedad, etc

Por ejemplo: ¿alguna vez has tenido alguien que usted recordar a de un significati
va
persona en su la vida y la desencadenar un cambio de estado no deseada dentro de
ti? esta
que pasó a pesar de que usted sabía ellos no eran el individuo que en un principio
influido en tu estado. El desconocido se Te está recordando a de un significativa
otra desencadenó la Gestalt de la memoria de este otro significativo. esta
conexión de de los recuerdos da Time-Lining su poder. El resultado recuerdos
a partir de la historia de la la persona.

Por lo general, la Gestalting o la agrupación de los
recuerdos viene de lo que que llamamos un
Significativo Experience Emotional of Pain
(SEEP). A Experience Emotional Significativo
of Pain (SEEP) se refiere a esos tiempos cuando nos
instale aprendizajes a partir uno experiencia de la alta
intensidad de. El modelo para Time-Lining consiste
de nuestros recuerdos Gestalting o clustering en el nivel de emocional (véase el
La Figura 16:02). I (BB) creo que esto sucede neurológicamente a través de la
actividad de de los neurotransmisores. Los neurotransmisores se refieren a aquel
los producto químico
mensajeros que permiten que una célula nerviosa a comunicarse con otro del nervio
las celdes. Cualquier estímulo o anchor que dispara off uno la memoria van a despe
dir a off la la totalidad
Gestalt.

Antes de I (BB) convertí en al tanto de este modelo, yo sabía de su existencia. En e
l
pastorado I he tenido la gente me no les gusta a a causa de una generalización. AL
GUNAS
incluso dejado la iglesia. En la búsqueda por una razón, I descubrí que me recordé a
ellas de un padre que ha abusado de ellos emocionalmente. Mi fuerte personalidad

Por lo general, la Gestalting o

clustering de los recuerdos comienza

a partir lo que llamamos un

Significativo Emotional

Experience of Pain (SEEP).

servido como un gatillo para disparar off la totalidad del Gestalt negativa de s
u El padre de
Memorias A una persona le dijo, "Usted incluso suenas como mi padre!" A Gestalt
siempre tiene un trigger (ancla). Siempre que usted vea, escuche o sienta algo
que tiene similitud con el gatillo original, la totalidad del Gestalt se dispara
rá. Hora
Lining, en reframing el contenido de la memoria a la-nivel de Meta, se traducirá e
n

un desplazamiento de la estructura submodalidad de la
la memoria y la la la alteración de de lo emocional
parte de la Gestalt. Esto dará como resultado en el
eliminación de el gatillo. Toda El mental de
estrategia de altera in Time-Lining.

Time-Lining, en la eliminación de la

parte emocional del Gestalt,

se eliminará el gatillo.

La Figura Gestalts 16:02 y Experiencias Emocionales significativas de Pain

Como te ves en la línea entre los recuerdos separadas (Vea la Figura 16:02),
lo que Qué contiene? La línea representa los impulsos neurales que desencadenan
las emociones. Usted tendrá acuerdas de que los neurotransmisores son aquellos pro
ducto químico
mensajeros que transmiten información de una célula nerviosa a otra del nervio
las celdes. Los círculos representan los memorias (SEEPS). Nuestro emociones resul
tado a partir

363

Ahora

Memoria.

Memoria.

Memoria.

SEEP

Otros recuerdos similares conectados a la SEEP

Los neurotransmisores
(Los portadores de los impulsos neurales que desencadenan las emociones.)

SEEPS

las interacciones de estos recuerdos con nuestro cuerpo. Usted tendrá recordar la
básica
NLP modelo nos enseña que nuestra estados resultan de la interacción de nuestra
representaciones internas, la palabra-significado nos ellos y su interacción dan
con nuestro cuerpo a través de la sistema de nervioso central. En Time-Lining
no actuamos sobre la en sí de ligamiento. Pero, al permitir que el cliente para de
jar ir
(Reframe los recuerdos) de el contenido emocional de la memoria, el varillaje
de los recuerdos rompe metafóricamente como los cambios de neurotransmisión.
Los recuerdos siguen siendo pero Time-Lining permite a los al participante a tot
almente
reenmarcar la memoria, cambiando así su respuesta emocional. Por por lo tanto
reframing los SEEPS, el individuo metafóricamente tira de a cabo la cuerda y
la Gestalt ya no se disparará como alguna vez lo lo hizo.

Usted tendrá recordar que A través de Tiempo de las personas a disponer todos los su s recuerdos en
frente de ellos. Dado que la totalidad de sus recuerdos son en frente de ellos, teóricamente
ellos experimentarán una mayor influencia a partir sus recuerdos dolorosos de lo
la voluntad un Método: Personalmente Time. Sin embargo, los En las personas El tie mpo también recuerdos la Gestalt
y ellos también experimentan sus efectos. En efecto, debido In Time las personas t ienen
una tendencia para asociar en sus recuerdos del pasado, ellos puede "sentir" su intensidad
más de A través de las personas Tiempo quienes tienden para disociar a partir Memorias

A través de Tiempo de las personas no GESTALT sus recuerdos más fácilmente que hacer E n
Las personas de Tiempo. Cuando le preguntas a un A través de persona Time to acced er a una particular,
la memoria, ellos puede tener dificultades para que separa el Gestalt. En lugar de ver
uno la memoria, ellos puede véase el varios. Cuando esto sucede, pedir al cliente que
imaginar a sus recuerdos como miembros de un álbum de fotos. Siguiente, pídales que a su vez
las últimas páginas. Esto les ayuda a acceden a memorias individuales. (Consulte el apartado "transderivacional
Search "en el Capítulo Thirteen.)

Periods del Desarrollo

Aunque no es formalmente una parte de NLP, Time-Lining mira a la Significativo

Experience Emotional (s) of Pain (SEEP), y la

la la Gestalt proporciona los áreas de la cambio

trabajar. La ubicación de la causa de la raíz de un

estado negativo proporciona la clave para un

terapia exitosa y completa. donde

qué el cliente de a localizar la causa raíz de la

primera SEEP del problema? Una vez que localice

la primero SEEP, puede utilizar Time-Lining a

reenmarcar los emociones negativas desde la totalidad del Gestalt.

Tad James, el desarrollador primaria of Time-Line Therapy ™ dibujó desde el
trabajar de sociólogo Morris Massey en señalar a cabo tres principales desarrollar-

Una vez que localice la primera
SEEP, puede utilizar Time-
Alineando para eliminar todo el
emociones negativas a partir de la
Gestalt entero.

etapas mentales a través del cual pase de todo el. Massey llama a estos tres princ ipales
períodos la Periodo de Pie de imprenta el que se produce desde el nacimiento hasta la edad siete. La
Período de Modeling comienza a las ocho edad y el va a través de la edad trece. Y,
el período de socialización comienza alrededor de los catorce años, y pasa por la edad

Ventiuno. El conocimiento de estos períodos le ayudará a localizar y
la limpieza de la SEEP.

(Nota: Crown House Publishing pronto publicará el libro de John Burton,
Estados de equilibrio, que presenta un tratamiento completo de desarrollo
psicología. John se basa en gran medida en el trabajo de Jean Piaget, pero
empates a partir varios autores. I (BB) recomiendan altamente este libro como un

tratamiento a fondo de la psicología evolutiva enmarcado en el contexto de
PNL y la Meta-estados.)

Período de Pie de imprenta

La mente de un niño actúa como una esponja durante el período legal (menor de
...siete... El desarrollo de filtros mentales (una mente consciente) no lo ha he cho
ocurrido a esta temprana edad. Por esta razón, el niño va a absorber los enseñanzas
y la los comportamientos de sus los padres y los otros adultos significativos. " Por que"
la mayor parte de los aprendizajes en este período localizar en el inconsciente,
muchos de los recuerdos habrá existir fuera la conciencia consciente. El Metamodel

junto con los patrones de lenguaje Milton-modelo proporcionan la
herramientas para la destapando estos recuerdos reprimidos.

Concepto de Dios / la divinidad de A niño se desarrolla durante el período de pie de imprenta.
Supongo que los que reciben este concepto de Dios de? Lo has adivinado correctam ente, el
su padre. Si el padre provee amor y cuidado para el niño, el niño crecerá
para arriba con la creencia de que Dios también ama y se preocupa para Sus hijos. Si el
padre trata a los los niños con dureza e incluso abusivamente, el niño va a crecer h asta
creyendo a Dios también sirve para tratar a Sus hijos con dureza y la forma abusiv a. Time-Lining
ofrece una herramienta para re-imprimiendo estos
Memorias Gran parte de tu trabajo con Time-
Forro y experiencias emocionales significativas
se referirán a recuerdos formadas en el
Período legal de la línea de tiempo del cliente.

Período de Modelado

Durante el período del modelo (entre ocho y trece años) el niño tanto
consciente e inconscientemente comienza a modelar el comportamiento de las perso nas
alrededor de ellos. Hasta los siete años, el niño no distingue entre

sí mismo y sus padres. Sin embargo, alrededor de la edad de ocho años, el niño comienza a notar la diferencia entre él y sus padres. Él también

Time-Lining ofrece una herramienta para

re-imprinting ¡éstos

Memorias

se convierte en conscientes de los otros gente alrededor de él. Comienza a modelar el
el comportamiento de sus héroes. Valores de individuales Las se empiezan a formar a las ocho edad. Massey
enseña a los que nuestros valores principales se forman durante este período. De acuerdo con Massey
edad de diez años tiene un significado. ¿Qué clase de eventos significativos ocurrió alrededor de
edad de diez años en tu vida para dar forma a tus valores? El mundo a los diez años, Massey
cree, con forma de tus valores en la vida. Cuando se trata con las personas que tienen
problemas con valores de, miran porque la angustia durante el Período de Modeling.

Período de socialización

Las edades de catorce-veintiun marca de el Período de Socialización. Durante la ceremonia de inauguración
esta etapa la individuo en desarrollo comienza a interactuar con otros personas.

Relaciones y los valores sociales se forman durante este período. Estas relaciones

y los valores sociales por lo general últimos largo de la vida. Time-Lining proporciona
la significa de alterar estas valores de. Si un cliente tiene dificultad en la las áreas sociales
de su vida, es posible que vez desee que mirar para el causa de la raíz por primer a vez en este período. Una vez más,
estos problemas pueden volver al modelado o períodos Aviso legal también.

Beyond The Problema La presentación de

Mayoría de los clientes no te dan el verdadero problema cuando ellos primera vienen pulg Su
vino a mí angustiada debido a que el doctor estaba desistía de ella antidepresivo
Medicinas: El marido de Sue había dejado a sus seis años antes. desde que
ese tiempo, Sue había crecido dependiente de en la medicación. ¿Cómo podía vivir que ella
sin el medicamento? Her problema que se presenta se refería a la vez su
marido la dejó. Sin embargo, después cuestionamiento, mayor es problema salió a la superficie.
Su madre murió a causa de cáncer de a principios de la infancia de Sue. El la memoria de la
muerte de su madre generalizada (Gestalted) con la memoria del tratado anterior
divorcio de los su madre y padre. Los emociones que rodean el divorcio de
su marido se fusionó con las emociones de la muerte de su madre como para el

el divorcio más temprano. Por lo tanto, que el divorcio con su marido sólo presentó un

ejemplo de un una mayor problema o una SEEP. El mayor problema consistió en de la muerte de su madre y que el divorcio más temprana de su madre y padre. De Sue la terapia de requería que I tomo su espalda a la causa raíz o la SEEP. La raíz causar que sentar camino de regreso cuando que ella enteró de que su madre y el padre planearon
para separar.

El divorcio de su marido presentó acaba de
un ejemplo de verdadero problema de Sue. La
el divorcio proporcionó una de los últimos cuentas de un
a largo string de las perlas de SEEPS. En cuestionando
A Sue, ella relató la una mayor problema, el cual
de que se trate ella descubrimiento de que su madre tenía
cáncer de terminal de. Para obtener Time-Lining para tener permanencia, debe borrar de hasta

Para obtener Time-Lining para tener
permanencia, debe borrar
de hasta el Mayor Problema, la

SEEP o la Causa Root.

el Mayor Problema, la SEEP o la Causa Root. Una vez que usted replantear la
Una mayor Problema, otros problemas asociados van a ir tan también (ver
Figura 16.3 El cliente de probablemente no va a tener conciencia de su existencia.
Usando la hora-Lining que está posible cambiar los Gestalts de recuerdos y las los

las estrategias de asocian con ellos.

The Greater ¿Problema o la Causa Root operan como estructuras Meta-de nivel de
que el control de inconscientemente el cliente y producen el comportamiento no deseado.
La curación requiere acceder a su la neurología de la parte y en la mismo tiempo
el cliente debe acceder a los recursos Meta-de nivel de que curarán / replantear el
Una mayor Problem. Tiempo de-Forro proporciona una manera útil de tanto destapar y

provocar la estrategia de para el Gran Problema mientras que al la mismo tiempo la
acceder a de los recursos de más alto nivel que uno puede traer que soportar encendido a la
problema

Nuestros recuerdos hacen que una contribución significativa a nuestra personalidad. Hora
Lining opera directamente sobre las recuerdos. La totalidad El Gestalt y la los las estrategias de
asociado a él cambia con la Time-Lining. Strategies forman lo largo del tiempo.
Se trata de sea posible para cambiar las estrategias enteras usando Time-Lining. La razón de
esto se debe a Time-Lining trabaja directamente sobre la forma en que codificamos la

recuerdos que crean las estrategias. Sue tenía un bastante estrategia de para la d
epresión.
Time-Lining sopló el estrategia de completamente fuera. Sue no podía ejecutar el
estrategia de cualquier más. Yo sabía que el la terapia de había funcionado cuando Sue
podía ninguna
más largo ejecutar el estrategia de para la depresión.

La Figura 16:03 The Greater Problema

Administración de la memoria: Experimentando Your Time-Line

A medida que progresas con tus aprendizajes, ganas más y más herramientas para
que usted asistir en Time-Lining. Ahora bien, es tiempo para experimentar tu Tim
e-Line en un
más sentido práctico.

Recordemos tu personal Time-Line. I quiero que te con empresa acaba de se disoci
an de tu
BODY Imagínate a ti mismo flotando a cabo de su cuerpo. Deje su cuerpo sentado
o de pie y flotar de hasta por encima de su cuerpo y las imágenes en su Time-
La línea. Flotador manera para arriba alta, ver toda la continuum de el pasado, el
presente y
futuro. Usted puede ver los imágenes en su Time-Line. ¿No se siente bueno para
obtener por encima de todo eso? Sí, que describe simplemente el proceso de cómo la g
ente "obtienen
por encima de ella todos. " Cuando usted hace esto que vayas "Meta" a tu Time-Li
ne. Eres
disociando cuando usted "vayas por encima de" tu Time-Line.

Compare la brillo relativo de el pasado y el futuro. Si usted ha tenido
una gran cantidad de dolor en tu pasado, tu pasado puede aparecer mucho más oscuro
que no sea su
futuro. Si usted ve áreas oscuras en tu pasado, éstos pueden indicar una cierta clas
e de
abus Es importante destacar que, note I dicho "que pase." Si las diferencias en
el brillo
entre el pasado y el futuro aparecerá, trate de iluminación encima de tu estrecha pa
sado
a la brillo de la futuro. Ahora, su futuro puede ser más oscuro que no sea su
Pegando ... Si es verdad, trate de iluminación encima de el futuro para aún más brilla
nte que tu pasado.
¿Podría usted alegrar ya sea tu pasado o tu futuro Time-Line? Si
podría, te fue cambie sus percepciones? Para algunas personas lo hace, por los demás

lo hace no. Como hemos discutido en la sección de submodalidad, la diferencia
eso hace que la diferencia reside principalmente en las estructuras Meta-de nive
l de.
Sin embargo, para algunas personas, en especial el orientadas al visualmente, el
cambio de la
brillo de la de su Time-Line puede hacer que algunas turnos de positivos. Para e
ste tipo
de procesador de, "brillo de la" lleva significados positivos Meta-de nivel de.

Usted todavía permaneciste por encima de su Time-Line? Eso está bien, Ahora, I quier

o que usted pueda elegir
una memoria a partir el pasado que tiene poco importancia para usted. Por favor, elegir un
la memoria menor de edad. Guardar las cosas pesadas para más tarde. Flotador hacia atrás sobre que la memoria
y mirar hacia abajo sobre el mismo. Usted ves a ti mismo en la memoria, corregir
? Buena, OK,
ahora a tomar que la memoria provecho de su Time-Line y empuje que sea mucho de distancia. Justo
mantener a empujándola hacia más y más lejos hasta que desaparezca. Que sea más oscuro, ya que
va de distancia. Note la área en blanco en tu Time-Line en donde que la memoria
WAS Ahora, elija un nueva memoria. Elija un recuerdo agradable. Tome ese
la memoria y la insértelo en la espacio de en blanco de la la memoria de edad.

muy bien Restante por encima de su Time-Line, flotar a cabo por encima de su fut uro.
Usted hacer tener un futuro Time-Line, qué no te? El escritor la sabiduría dice,
"¿Dónde no hay visión, el pueblo perecen."31 Este hombre sabio sabía que
que todos tenemos el potencial a soñar en grande para el futuro. Y, por los soñar en grande
para el futuro, nos convertimos en el futuro. ¿A qué te desea para su futuro?
¿Qué evento Qué deseas que ocurra? En armonía con su la ecología para su
vida, elija la una imagen de a ti mismo viviendo y haciendo lo que usted quiere vivir
y hacer. Hacer que el imagen realmente convincente. Es posible que necesite para aumentar el
brillo o el centrarse los colores. Experimento con el tamaño de la en la imagen pa ra

hacer que él de gran alcance convincente. Para obtener mayoría de la gente, haciendo un imagen más grande hacer
se incrementará el componente de emocional de la imagen.

Una vez que tenga la imagen, paso el interior de de la misma. Envuelva todos los los sentimientos de los viviendo
y el hacer la persona que usted desea para a ti mismo a tu alrededor. Una vez qu e experimente
las emociones de viviente como la persona que usted desea para vivir, intensifiq uen fuera de la
} Al ver a su uno mismo en la imagen, coloque el imagen en los tu futuro Time-
La línea. Elija un momento en tu futuro que usted cree que realista para ti mismo para
convertirse en esa persona. Eso está bien, Sólo se adhieren las cosas bien en tu fut uro Time-Line.
Buena, permaneciendo por encima de su Time-Line otra vez que evento futuro, mira r hacia atrás
hacia la con empresa. Observe cómo todos los los eventos entre el presente y ese f uturo
evento de comienzan para alinear a sí mismos en tales una manera para que que te c onviertas en de que
Persona Ahora, flote hacia atrás sobre el presente y lo deje caer en y asociarse c on
tu cuerpo. Como te ves hacia adelante para arriba su Time-Line, notar cómo toda la

eventos entre a continuación, y ahora realinean a sí mismos en tales una manera que usted
no puede dejar de sino para convertirse en esa persona. Eso está bien, ¿Cómo se siente para controlar
tus recuerdos y las tus futuros sueños?

Recuerdos Re-estructurar Con The Cure Phobia Fast

Usando la hora-Lining en

conjunción con el Fast

Phobia Cure proporciona una la mayor parte

herramienta de efectiva en la eliminación de

el componente de visual de

SEEPS.

Usando la hora-Forro en conjunción con la
Fast Phobia Cure proporciona una la mayor parte efectiva
herramienta de en la eliminación de el componente de visual de
SEEPS. Lo general, cuando usted quita lo visual
componente de la cinestésico lo acompaña
desaparece como así. Cuando se trabaja con un
cliente con una fobia, tome ellas hacia atrás en su
Tiempo de-Línea de hasta que ellos han llegado más de el momento de la la instalación de la
fobia. ¿No tienes ellas asociado de en el momento de la la fobia de
determinada instalación. Sólo les dejar a por encima de su Time-Line y hacer que se colocar un
pantalla de la película imaginaria por encima de su Time-Line. En Ejecutar ellos a través del Fast
Phobia Cure. Haga esto después de usted ha eliminado los emociones negativas. esto .
hará que la procedimiento de a la vez más eficaz y mucho más fácil en el cliente.

I utilizo este modelo a menudo con las víctimas de abuso sexual. Pida al cliente s i ellos
le gustaría que tener esa imagen (s) removido de su cerebro. Si ellos dicen,
"Sí," proceder con la Cure Phobia Fast sobre que la memoria particular. Encender
raros ocasiones el modelo de Phobia Fast no van a quitar con eficacia lo visual
} En ese caso I uso el Pattern Swish para eliminar completamente el
imagen. También, utilice el Patrón de Swish para reemplazar la memoria ha de suprimi rse
recuerdo agradable. La siguiente sección se le explicará este más futuro.

Sustitución de Recuerdos With The Pattern Swish

En reemplazando recuerdos sobre la Time-Line, hacer un Pattern Swish utilizando el
imagen asociada de el área en blanco sobre la Time-Line. Recuerde, a raíz de
la Cure Phobia Fast, el cliente de se habrá borrado la componente de visual de
la imagen de la la memoria. Pídales que para formar una imagen asociada del

escondido hacia fuera área. ¿Debería algunos de la imagen fija seguir siendo, dar luga
r el cliente en
la formación de una imagen asociada de cualquiera que sea sigue siendo después de qu
e el Phobia Fast
Cure. Swish esta foto asociada con una imagen disociado de un agradable
la memoria que el cliente elige para reemplazar la memoria antigua. El swish
nos proporciona con otro herramienta de gran alcance para la sustitución de estos
viejos suprimen los
Memorias Recuerde, trate de swishing primera con una imagen grandes y pequeños. Si

que no funciona, swish utilizando la distancia.

Steps Into Time-Lining32

Utilice los siguientes pasos para ayudar a los usted y empezará a el proceso real
de usando
Time-Lining. A raíz de los pasos enumerados le asistirá en que conduce el cliente
en el proceso de terapéutica real. A partir de una estudio de la Richard Bandler d
e
therapies33, Tad James desarrolló el siguiente procedimiento en la conducción del
cliente en una intervención terapéutica.

1. Establezca una relación

Antes de que cualquier intervención terapéutica, siempre establecer una buena relación
 con el
cliente Antes de mudarse a los las intervenciones reales, pruebas para las rappo
rt.

2. Reunir información del

Cuando un cliente viene en a usted, ellos vienen por lo el efecto de alguna caus
a. Tu trabajo
implica el mover de ellos para causan. Uso de la Meta-modelo de y de otro tipo c
onsejería
habilidades que usted tal vez conozcas, se reúnen mayor cantidad de información sobr
e el cliente como usted piensa
es necesario? Recuerde, el Meta-modelo obtiene a la estructura profunda debajo d
e la
estructura de la superficie material de. Usted hace cambios permanentes en la es
tructura profunda.
Pase por lo menos treinta minutos a uno la recopilación de información hora antes de

comenzar la terapia. Tu meta concierne a sabes como llegar a cuanto mayor es pro
blema.

3. El ir A partir de Efecto Para Causa

PNL y la Time-Lining trabajan principalmente en el nivel de proceso. Cuando un c
liente
entra y dice, "I estoy deprimido," usted los mueves de efecto a la causa
al preguntar, "How do you hacer eso?" Ellos probablemente van a decir, "Lo que u
sted hace
significar, '¿Cómo Qué hago eso?' " Usted responde, "I quiero saber lo que usted hace
dentro de tu cabeza para que usted pueda hacer lo proceso de de deprimir a ti mi
smo ".

La depresión ilustra una nominalización. La mayor parte de los problemas que la gent e
traer a usted se expresan como nominalizaciones. ¿Se puede poner la depresión en
una carretilla de mano? Will culpabilidad, la ansiedad, el miedo y fit vergüenza e
n una carretilla de mano?
No, usted se mueve al cliente hacia causa / elección cuando usted da vuelta su
nominalizada problema en un proceso.

La pregunta, "¿Cómo qué te dedicas eso?" las manijas nominalizaciones. Es también la vol
untad
manejar cualquier mente lee y causa y efecto. Cuando le preguntas a la pregunta,

"¿Cómo lo haces eso?" usted tiende para disociar el cliente desde su
problema Algunos clientes Podrán asimismo asociarse a a su estado problema, a cont
inuación, que lo harán
disociar (ir Meta) con el fin a notar cómo lo hacen el problema de modo lo que pue
den
describir a a usted cómo lo hacen. Ellos deben ejecutar la estrategia de del probl
ema
si que hacen en realidad el problema. No no tiene el cliente ejecute el estrateg
ia de de
haciendo el problema si tienen un fobia o trauma pesado. De lo contrario,
quieren que ellos para que se ejecuten la estrategia de de hacer las el problema
. Usted puede a continuación, calibrar
(Tenga en cuenta sus los comportamientos no-verbales, es decir, expresiones faci
ales, respiración, etc) como se
en que dirigen sus situación del fallo. Esto permitirá a que usted sepa cuando usted

completar la la terapia de. Si ellos no pueden ejecutar el estrategia de otra ve
z, ya está resuelto.

4. Teach Me ¿Cómo Para Do That

Después de disociando ellas a partir su problema con la pregunta, "¿Cómo do
usted hace eso? " es posible que vez desee para disociar aún más ellos. Diga al clie
nte,
"¿Cómo Qué hago eso?" Ellos probablemente van a responder de nuevo con, "Lo que usted
hace
significar, '¿Cómo Qué hago eso?' " Your respuesta de, "Just supongamos que I Trabajo
para una
agencia de temporal y I necesitan para llenar adentro para usted hoy en día. ¿Cómo iba
 yo a hacer lo
proceso de de deprimir a mí mismo? " Usted quiere que para aprender su estrategia
de de hacer las
su problema. Esta pregunta les obligará a explican los los procesos de que van
sobre el interior de su la cabeza a los hacer lo proceso de de su problema. Al e
xplicar la
problema, ellos tendrá para disociar a partir el problema.

Hace poco un vecino de la mía llamó en busca de ayuda. Diane tenía de salud grave
Problemas Si eso no era lo suficientemente, su madre intentó suicidarse unos pocos
 semanas
después de venir a verme. Su madre casi tuvo éxito. Diane pasó la mayor parte de
la día en llanto cama. En respuesta a mi pregunta, "¿Cómo usted hacer el
proceso de de llorar? " Diane dijo, "I veo a mí mismo sobre el ataúd de la madre." D
iane
hecho una imagen (como lo hacen mayoría de la gente) de su problema. En este ejemp
lo se ilustra

¿Qué quieres? Así que I dije a Diane, "Así que, hago una imagen en mi cabeza de mí de pie sobre el ataúd de mi madre? Sí, eso podría hacerme llorar ".

Bob: Diane, es la cuadro del primer o lejos off?
Diane: en Cerrar.

Bob: ¿Podría le enviaremos fuera de tu alcance y que todavía trabajar?
Diane: Sí.

Bob: ¿Dónde está localizado? ¿Es encima de colmo o de bajo? ¿Es para la su derecha o hacia la izquierda?

Diane: Es de bajo y hacia abajo para mi derecha.

Bob: ¿Podría usted moverlo hacia arriba a tu izquierda y todavía funciona?

Después de luchar, Diane se trasladó la imagen y dijo, "Es todavía me duele pero no casi tan malo ".

5. Scramble La Estrategia de

Ahora lo que pasó? La estrategia de Diane por llorar era para ver primera una imagen de sí misma más de el ataúd de su madre. Nota: con el fin de verse a sí misma más de el ataúd, Diane tenía que ser disociado. Mi primera conjetura en el submodalidad controlador para ese imagen era de infructuosos. Distancia no sirvió como conductor de para los Diane. Sin embargo, cuando ella se trasladó la imagen a partir abajo de la derecha (cinestésico) a un máximo izquierdo (revocatorio visual), sus emociones cambiaron.

Esta de proceso scrambles problemáticas del cliente por interrumpiendo la estrategia. Tales los procedimientos de interrumpen el estrategia de. En primer lugar, usted necesita el cliente para dar que usted la imagen y submodalidades de el problema. Siguiente, usted prueba para los conductores. Usted acaba de experimento. Y, si usted desea, tome las submodalidades a cabo a su límites. Cuando le dices a un cliente, "Enviar fuera de tu alcance y ven si es que todavía trabaja," Ellos va a en realidad estar tratando esto hacia fuera a medida que incluyen exámenes de audición el comunicado. Toma submodalidades hacia fuera al el límite de proviene de modelo de la de Bandler Compulsion Blow Out.34

Si usted debe elegir accidentalmente un conductor submodalidad, es posible que dar lugar ellas para destruir la estrategia. En el ejemplo por encima de, si la distancia sirvió como un conductor, que pueden enviar la imagen de descuento a la punto en el que de que desaparezca. El interna la representación se desintegrará en su sano. En NLP a esto lo llamamos yendo más de el umbral de. Si esto debería suceder, ellos no pueden ejecutar el estrategia de

nunca más. Por momentos usted puede encontrar que esta serie de preguntas puede el iminar la
El problema En el mejor de, será trepar su estrategia.

6. Descubra The Cause Root

El proceso de por encima de será a menudo llegar a la causa raíz del problema.
A veces el proceso es sólo el primer paso, y usted necesitará de pedir a algunos
otros preguntas en orden para llegar a la causa de la raíz. Cuando usted completar el paso
cinco, preguntan el cliente, "¿Qué es la causa raíz de este problema que, cuando se
que se desconecte del ella, hará que el problema a desaparecer? Si usted fuera a
saber, ¿sería antes, durante o después de su del nacimiento? " Memorice esto.
Pendientes: ¿Debería el cliente responder, "I No lo sé,", dicen, "I aprecio eso
usted piensa que usted no lo sabes, usted sabe, pero acaba de suponga que usted
hiciste ... que lo haría
sera Si las respuestas cliente, "Después de que mi nacimiento." Usted dice, "Good, qué año de?"

Es el cliente dice, "Antes de." Usted dice, "Good, ¿fue en el vientre materno o an tes del?"
Si ellos dicen, "En el vientre materno." Usted dice, "Good, ¿qué mes?"

I he había numerosos clientes ir nuevamente dentro de el vientre materno por la ca usa raíz del
su problema. Recuerde, la cuestión de la Time-Lining va a la inconsciente
la atención consciente Cuando I primera empecé a hacer Time-Lining, la esposa de uno de mi
amigos ministros vinieron a mí véase el. I (BB) le preguntó, "Si usted supiera la raíz
causar que de su problema de, el cual cuando proceda a desconectar de ella, hará q ue el
problema a desaparecer, cuando se ¿habría sido, antes de, durante o después de
tu nacimiento? " Sandra respondió de inmediato, "Antes del nacimiento." "Good, ¿fue en
el vientre materno o antes del? " "En el vientre materno." "Good, ¿qué meses?" "Fue la
cuarto mes ". Astonishment apareció en toda su cara, y la mía. "Yo
oyó madre decir, 'My Dios, el última cosa I necesito es otro niño.' " Mi
la esposa de amigo era el quinto niño. Ella creció para encima de la sensación no dese ado. La raíz
causar que sentar durante su tiempo en el vientre materno.

La ciencia médica Modern da amplia evidencia de más allá de duda de que el feto
responde a los estímulos fuera de. Padres hablan a sus niños en el vientre.
Lo hacen mediante la hablando con el feto a través de abdomen de la madre. Cuándo
padres hacen esto, el niño recién nacido responderá a La voz de papá y no a
cualquier otro hombre. Los estudios indican de manera concluyente que el bebé en e l vientre materno
oye, siente y se entera de. Estas experiencias tempranos en el vientre materno c omienzan para dar forma a
las actitudes y expectativas acerca de ourselves.35

En respuesta a la pregunta, "En el vientre materno o antes del?" qué opciones lo h acen nos
tener si el cliente dice, "Antes de?" De vez en cuando, usted recibirá este

respuesta. Time-Lining dice que usted responda, "¿Fue una vida pasada o se pasa
abajo a usted genealógicamente? " Ahora, la comunidad Judeo / Christian la volunta
d
, obviamente, no creer en vidas pasadas. También, algunos otras religiones tienen
la
misma creencia. Y, en mi área de Carolina del Norte, I he recibido sólo dos
las respuestas de vidas pasadas. Durante una de mis capacitaciones de PNL I util
icé Time-Line on
una señora de Canada. Ella contestó, "En una vida pasada." ¿Qué hice? I emparejé
ella modelo del mundo y procedió. En muchas ocasiones clientes mencionan
la causa raíz de su problema como existiendo en el Time-Line de un padre o
los abuelos. Menudo ellos incluso van más atrás en el las genealogías. ¿Cuanto
que haces en este caso? Usted ha ellas flotar hacia arriba por encima de su Time
-Line e ir
todo el camino de nuevo a la causa root. Tómelos de vuelta no importa cómo muchas
generaciones ellos deben viajar. Esta respuesta viene de su inconsciente
la atención consciente Por lo tanto, usted debe obtener toda la camino de regreso
a la causa raíz para para el
cambiar trabajar para ser permanente.

Letting Go Of A Emoción negativa: Usando la hora-Lining

Las emociones negativas pesan al igual que piedras de molino alrededor de nuestr
os cuellos. Ellos nos roban a de
la energía de que podíamos usar más productivamente en ningún otras búsquedas. Usando
Time-Lining nos ayudará a resolver los problemas de la emociones negativas con rap
idez
y con eficacia. Los siguientes procedimientos van a trabajar con cualquier negat
iva
emoción incluyendo la depresión, la culpa, la vergüenza, el miedo a partir del pasado,
 la pena y
tristeza.

Experimentando Your Time-Line: Letting Go Of Emociones Negativas

El mejor manera de aprender Tiempo de-Forro como con cualquier técnica de PNL impl
ica
que lo experimenta. Ustedes han experimentado tu Time-Line. Y, usted tiene
experimentado con de reemplazo la memoria. Ahora, usted experimentará la
dejando que ir de un emoción negativa. Antes de que comiences el ejercicio, mira
cuidadosamente en el diagrama de en la Figura 16:04. Este diagrama representa a
su Time-
La línea. El línea que va por encima de su Time-Line ilustra tu disociante
por encima de su Time-Line. Los números indican cuatro posiciones clave que partic
ipan en
Time-Lining. Posición 1 yace por encima de la Time-Line y representa a tu
llegada justo antes de usted o el client get a la causa raíz o la SEEP.
Posición 2 se encuentra directamente por encima de la causa de la raíz. Posición 3 se
refiere a la posición
por encima de su Time-Line, quince minutos antes de la causa root. Note cuidados
amente
la ubicación conceptual de la Posición 3, pues no hay donde usted hace el cambio
trabajar. Como un lugar conceptual, en la Posición 3 nos adentramos en un lugar Me
ta (disociado)
a el problema. También, nos hemos posicionado a nosotros mismos temporalmente ante

s de
el problema Alguna vez se produjo. Y, nos conceptualmente tomamos todo nuestro p resente
conocimiento y los recursos (estructuras Meta-de nivel de) a ese posición de habil itación
nosotros para hacemos algún poderoso cambio-trabajo a través de reframing el problem a mediante la
trayendo esos recursos para soportar en el problema. Posición 4 indica su
o asociación del cliente en el el evento.

Hacer una imagen mental en tu mente de estos cuatro posiciones por encima de tu
Time-Line. Ahora, seleccione un poco de experiencia que creó un negativo de menor importancia
emoción en la usted. Alguien podría haber herir tus sentimientos, o tal vez usted lo hizo
algo que usted causó una cierta culpabilidad menor de edad. Elija un negativo de m enor importancia
emoción que que le gustaría a dejar ir. ¡Consiga en tu lugar favorito y
posición de de la relajación. Usted puede que desee tener un poco de música relajante en el
Antecedentes Tome que la memoria y flotar hacia arriba por encima de su Time-Lin e. nosotros
viajar de regreso en su Time-Line, te acercas a Posición 1. A partir de este posic ión de
ver la causa raíz de la evento en parte delantera y por debajo de usted.

A partir de Posición 1 ir en a la Posición 2. Al Posición 2 a localizar a ti mismo
directamente por encima de la causa root. Ahora, flote hacia abajo en el evento (Importante:
Nunca asociar a ti mismo o cualquier otra persona en un trauma o fobia.). Adjunt o

en el evento de la causa de la raíz totalmente. Descubre a lo que viste, oyes lo q ue usted
oísteis y sientes lo que usted sentiste en la creación de esa emoción. Ahora desconect e
a partir esas emociones y flotar una copia de seguridad a la Posición 2. A partir de Posición 2,
flotar de nuevo a Posición 3, que miente quince minuto (lejos si usted necesita to)
antes de que el causa de la raíz. A partir de Posición 3, gire a la y buscarse hacia el presente.
Usted verá la causa raíz de tu emoción negativa a continuación y en frente de
TÚ Ahora, ¿dónde está la emoción negativa? Y, cualquier otra emoción negativa
a partir de ese experiencia de, ¿han desaparecido, también?

Posición 1: Posición por encima de la Time-Line, en el presente
Posición 2: Posición directamente por encima de The Cause Root "
Posición 3: Quince minutos antes de The Cause Root "
Posición 4: Asociación en el evento

nacimiento

El evento desencadenante

de The Cause Root "

La presente

Acontecimientos futuros

La Figura 16:04 Diagram Time-Lining

Si después de mirar hacia el presente usted todavía experimenta sentimientos negativ os,
seguir siendo en la Posición 3 y "darte a ti mismo permiso" para dejar que aquello s negativo
emociones fluyan a cabo de ustedes. Remain allí hasta que todas las emociones fluy an a cabo. Si
usted no puede dejar que los emociones pasan completamente, probablemente necesi ta una parte
reframing. La sección de "Cuando los Las emociones no ¿Los Let Go" proporcionará ti con reframes de parte específica por dejar que go de las emociones desde Posición 4.

(1) Siga los pasos 1 a través 5 en los Pasos Into Time-Lining en la página 372.

(2) Descubra la Causa Root: Pida al cliente, "Si usted conocieras el causa de la raíz
de la emoción negativa el cual cuando proceda a desconectar de ella hará que
la emoción negativa a desaparecer, cuando sería que han sido, antes de,
durante o después de tu nacimiento? "

(3) Una vez que obtenga la causa root, tener el cliente flotar de hasta por enci ma de su
Time-Line. Una vez que por encima de su Time-Line, dar lugar ellas nuevamente de ntro de el pasado
hacia el causa de la raíz de la emoción negativa. Diga al cliente,
"Permita que su mente inconsciente para lo lleve de nuevo a la causa raíz de la
emoción negativa. I Quiero que dejes de cuando usted consigue cerca de ella pero n o
bastante a ella ". Plomo ellos para flotan de vuelta restante por encima de su T ime-Line a
Posición 1 (vea la Figura 16:04). A partir de este posición de ellos pueden ver el e vento
el cual presenta la causa raíz del la emoción negativa.

(4) Ha el cliente flotar hacia atrás hasta que se posicionan a sí mismos directament e
más de la evento en Posición 2. Una vez que ellos han posicionado a a sí mismos
directamente sobre el evento, les llevan a flotan hacia abajo en el evento y
asociar en su cuerpo. Asocie ellas dentro de la evento. Say a la
cliente, "Mira a través de tus propios ojos, oyes lo que has oído durante ese
experiencia. Y sientes lo que sentiste durante ese tiempo. " Pregúnteles qué
emociones que sienten y calibran. Haga una lista de todas las emociones experime ntadas
por el cliente. En las pruebas, utilizar esta lista para asegurarse de que los t odas las emociones
ir plana.

¿Por qué flotan las personas hacia abajo en Posición 4? ¿Por qué han ellas asociar en
. Usted tendrá obtener mejores resultados si usted los tiene experimentan
estas emociones justo antes de que desconectan de ellos. Uno momento en que el
cliente experimenta todo el dolor y se lastimó a partir la causa raíz de la
experiencia negativa. El momento siguiente esas emociones desaparecer. esta
experiencia de ratifica la cambio a la mente consciente. Y, de que deseas
ratificar todos los cambios a la mente consciente. Recuerde, no asociar
a alguien en un experiencia traumática, tales como una fobia o un severa
episodio abusivo. Con Time-Lining, usted no tiene que. Basta con echar ellas
directamente de vuelta a Posicione 3. Para obtener fobias utilizar el Modelo Fob
ia Rápido.

(5) Flotador el cliente sobre el Posición 4 y por encima de su Time-Line. Pida al
cliente para preservar lo que que han aprendido de la experiencia. Di a

el cliente, "Usted ha aprendido algo a partir de esta experiencia, no tiene
TÚ Cuando el cliente responde que que han aprendido algo, dicen,
"En ese lugar especial en tu mente donde usted preservaros tales aprendizajes,
preservaros lo que usted ha aprendido de esta experiencia ". Ahora I soy
presuponiendo que hay es un lugar especial en la mente para preservar tales
aprendizajes. La mente va a aceptar esta descripción y crear tal un
"Lugar especial."

Este procedimiento funciona bien como un reframe. ¿Por qué preservar la aprendizajes
? Incluso
en el caso trauma o el abuso la mayor parte severa, el cliente de ha aprendido
algo servicial. Suponga que su cliente de experimentó una la violación. Conservación
los aprendizajes serían mantenerlos en guardia para las futuras situaciones que am
enazan la.

Usted no querría ellos para tienen que ir a través de la violación otra vez para apren
der el
signos de otra posible la violación. La cosa importante es para comprobar la siemp
re
con el cliente. Pregúnteles si ellos han ganado algo de conocimiento que ellos
necesitará de preservar. Si ellos dicen, "Sí," a continuación, que usted dice, "OK, en
 esa persona tan especial
colocar en tu mente donde usted preservaros tales aprendizajes, I quiero que te
preservaros lo que usted ha aprendido de esta experiencia ". Y, lo harán
hacerlo. Una vez que ellos han preservado los aprendizajes, es posible que con e
mpresa borrar el
de memoria con la Cure Phobia Fast si el cliente desea para ti así lo indiquen.

(6) Dirija a ellos para flotan de vuelta quince minutos antes de el evento a
Posición 3 y buscarse hacia adelante hasta el presente. Diga al cliente,
"Tiempo restante de por encima de su Time-Line, I quiero que te permite flotar d
e nuevo a cerca
quince minutos antes de el evento ". Dales tiempo para hacer que lo mental
shift( )

Mediante la observación de sus ojos y las expresiones faciales, usted puede por lo
 general decirle a
cuando han alcanzado Posición 3. Cuando usted piensa que ellos han llegado
en la Posición 3, pregunte a ellos, "¿Ve usted el evento a continuación y en frente de

TÚ Cuando ellos dicen, "Sí," que usted respuesta Disculpa,, "Ahora, ¿dónde son todos aqu ellos
emociones. Tenga toda de esas emociones que estaban allí desaparecido
Tambien?" En la ocasión dar a la hora del cliente a dejar que los emociones vayan. Poseyendo
emociones particularmente pesados, dicen a la cliente una vez ellos asumen
Posición 3, "Ahora deje que aquellos emociones flujo de nada más sacarlo de usted." Siga su propio ritmo ellas
mediante la repetición de la frase, "Dejad que los emociones vayan." Repita estas palabras
cada uno vez que el cliente respira a cabo. A medida que el cliente libera las e mociones,
que, literalmente, ver un cambio en su vida delante de ti.

Recientemente (BB) he añadido otro modelo de lengua que funciona bien.
Al observar los cambios fisiológicos en el cliente como las emociones
dejar, voy a decir: "Y a medida que dejas ir esas emociones te darás cuenta de que

la imagen de abajo y delante de ustedes está cambiando, ¿no es así? " Lo harán.
asentir con la cabeza o decir: "Sí". Cuando ellos responden positivamente, dicen: "Great!
Eso significa que se está trabajando ". Y eso significa que se está trabajando para estos
técnicas de trabajo directamente en la forma en que el cerebro se ha codificado el evento.
Las submodalidades cambiarán a medida que replantear el problema y dejar que el
emociones van. Haciendo de este declaración a la cliente, y su posterior
ratificación, permite que para su posterior confirmación a la mente consciente de qu e
rápido cambio ha ocurrido ahora.

(7) Prueba flotando al cliente de vuelta a la posición 2. Plomo ellos para asocian

en Posición 4. Pida al cliente: "¿Estás experimentando cualquiera de los
emociones negativas? " Asegúrese de que los emociones se han aplanado a cabo. Por
esto quiero decir que ya no experimentan cualquiera de los sentido previamente
emociones negativas cuando están asociados y colocarlo en posición 4. Si el cliente
no puede

experimentar cualquier emoción negativa, casi se ha completado la
terapia. Si alguna de las emociones permanecen, utilice la información de la
apartado: "Cuando los emociones no va a dejar ir».

(8) Flotador el cliente sobre el Posición 4 y por encima de su Time-Line. Directo
el cliente para presentar por encima de su línea de tiempo. Dar al cliente la
siguientes direcciones: "Quiero que venga hacia adelante encima de su tiempo-
Line pero sólo lo más rápido que puede permitir que todos los eventos entre entonces
y ahora con emociones similares a dejarlo ir. Preste especial atención a
estos eventos. Y, justo antes de llegar a ellos, si usted experimenta
las emociones negativas de esa experiencia, hágamelo saber y voy a
que usted ayudar a los en dejar que ellas pasar lo mismo que que tenemos sobre e l anterior
Memorias A medida que el cliente descubre otros recuerdos dolorosos, los andes
a través de la procedimiento de la disponibilidad para cada la memoria subsiguient

e. Con esta sección I
apartarse del camino Tad James enseña. Él permite que ellos para dejar que ellos
ir por su cuenta, ya que vienen hacia adelante. Tengo mejores resultados si asis
to
del cliente en cada memoria posterior.

(9) ritmo Future el cliente mediante la asociación de al cliente en un imaginaria
momento en el futuro. Pídales que elegir un momento que tendría previamente
provocado las emociones negativas. Flotador el cliente por encima de la tiempo d
e
y hacia el futuro. Pídales que elegir un evento que tendría
previamente desencadenada la emoción negativa. Flotador hacia abajo en ese
caso plenamente asociada. Say, "Ahora, trate de en vano de experimentar aquellos

emociones negativas ". Si no pueden experimentar las emociones negativas,
que haya completado el tratamiento. ¿Debían responder negativamente,
continuará trabajando con la emoción (s) que ahora están experimentando.

Cuando las emociones no me dejan ir

Supongamos que el cliente no puede replantear todas las emociones negativas de d
istancia, cuando en
Posición 3, ¿entonces qué? A veces el cliente no puede dejar que ellos todos se van. O
, cuando
que prueba, usted descubrirá que las emociones no se han ido. Cuando un cliente
no puede liberar las emociones, por lo general una parte impugnante debe replant
ear. La
siguientes reframes han demostrado ser la mayor parte servicial. Memorice el len
guaje de
cada uno. Úsalos en orden. Si uno no funciona, vaya a la siguiente.

1. Diga al cliente: "Yo sé que hay una parte de ti que cree que debiera
han aprendido algo de este evento. Y, estoy de acuerdo que es importante
para vosotros, para que todos los aprendizajes positivos en ese lugar especial
se reserva para todos esos aprendizajes. Entonces no estaría mal para que el
emociones vamos ahora, ¿no? " Hemos encontrado que este lenguaje
patrón es útil en casi todos los casos, y por lo tanto que ahora incluye como
norma.

2. Si replantear el número uno no funciona, decirle al cliente "El más alto
intención de la mente inconsciente es para preservar el cuerpo. Ahora, estoy segur
o
que la parte sabe que tu la celebración de encendido a estas emociones negativas e
s
perjudicial para el cuerpo. Con esto en mente, será la parte que dar permiso
para dejar que el emoción GO CON EMPRESA? "

3. En caso de que ninguno de estos replanteamientos trabajo, descubrir la intenc
ión más elevada de
las partes Continuar intensificando o fragmentación arriba en la pieza. de Registr
os
pidiendo a, "Cuál es el propósito / intención de la parte?" Siga esta línea de
interrogatorio hasta usted consigue su más alta propósito / intención, que dará a
el permiso del cliente para permitir que la emoción se vaya. Puede que tenga que e
ncontrar algún

otra parte para llevar a cabo la misma función en una manera menos nocivo. Si descubrir las partes en conflicto, utilice el Squash Visual para integrarlos.

Cuando la emoción no ha desaparecido durante la prueba

Usted se encontrará ocasiones en las que la emoción no tiene totalmente aplanado en Posición 4 durante las pruebas de. Si estos técnicas de no han trabajado, es probabl e
que el problema ha dado como resultado de una o más de estas tres áreas:

1. El cliente no se ha posicionado a sí mismos totalmente en la Posición 3. Hacer seguro que disocia el cliente desde la memoria por encima de la línea de tiempo de

Posición 4. A continuación, el cliente no sólo debe posicionar a sí mismos por encima de la
la memoria, el cliente también debe posicionarse antes de la memoria.
A través de ensayo y error hemos aprendido que quince minutos antes de la
la memoria que funciona mejor. Va a descubrir excepciones. Cuando los clientes t ienen
vivido durante mucho tiempo asociado a un recuerdo negativo, lo harán
naturalmente, volver a asociar dentro de la memoria. Cuidado con la utilización de un lenguaje
y guiar a el cliente con cuidado para Posición 3.

2. El cliente aún no ha encontrado el primer caso o la causa raíz. Todavía se obtener el liberación de una gran cantidad de las emociones negativas a partir SEE PS que no van
todo el camino de nuevo a la primera evento. A veces, un cliente informará que el 90%
o más de la emoción ha desaparecido. Sin embargo, en NLP nosotros no hacemos aceptar 90%. Vamos por el 100%. Si sólo una pequeña cantidad de la emoción sigue siend o,
la Gestalt total podría regenerarse. Seguir trabajando hasta que todos los emociones negativas desaparezcan. Muchas veces su trabajo se verá como
pelar una cebolla. Va a limpiar un evento sólo para descubrir otra.
Mantenga en la custodia encendido hasta que obtenga el primero evento y la emoción

se aplana a cabo.

3. El cliente de tiene una parte que los objetos a dejando que el la memoria ir. Consulte la

sección sobre "Cuando los Las emociones no ¿Los Let Go."

Los principios básicos de Time-Line Therapy ™ (Young, 1999):

• Existen Todos los problemas en el "presente" - a pesar de que se refieren a el " pasado."
Por lo general, el problema existe de una manera que se confunde, jumbled, poco clara,
y así sucesivamente, por lo menos a la mente consciente.

• ¿Qué tenemos que hacer es cambiar a una realidad diferente, una
modelo diferente, con el fin de efectuar un cambio. En realidad el cambio que conseguir un perspectiva diferente sobre el "problema de."

• Hacemos eso mediante la introducción de la metáfora de tiempo como una línea. Este es un
metáfora común en la cultura occidental, la base de nuestro calendario
sistema.

• A medida que el cerebro ha codificado nuestra experiencia, es capaz de saber qué q ue está pasando
a ser la parte más significativo de la historia. Se parece ser más fácil de hacer
proceso de esta separación si lo marcamos a cabo espacialmente.

• Al solicitar el cerebro para encontrar la experiencia clave que hará esta
análoga-y volver a lo largo de la línea hasta que se "localiza" la misma. esta
no es acerca de "verdad"-no hay ninguna evidencia de que el evento que elige es
algo que sucedió para los real. No importa. Muy a menudo la
cerebro va a "hacer que up" un poco de experiencia para trabajar en.

• presupone ™ Terapia línea de tiempo hay una causa, y que el
persona será capaz de para identificar que. De hecho, el cerebro va a obligar al
cuestionamiento consciente y venir para arriba con una respuesta útil que "hace qu e
).

Procedimiento alternativo para Time-Lining (Young, 1999):

• Haga que la persona crear una física Time-Line (imaginario) en el suelo.

• Pídales que caminar de regreso (hacia atrás) lo largo de esa línea hasta que que llegu en a la
lugar crítica "en el pasado" para la toma de acción.

• Cuando el persona está en esa mancha, pídales que disociar de ella, de modo que
que pueden ser conscientes del evento. Ellos se disocian mediante la intensifica
ción de off la línea.

• A continuación, pídales que encuentren un recurso, ya sea para sí mismos o para el otr o
persona o personas involucradas. En otras palabras, ellos se va a una más alta
nivel de descripción-a Meta-posición de, con el fin se expanda de que particular,
modelo del universo.

• Deben ser capaces de encontrar un recurso, ya sea porque están en movimiento
a un Meta-la realidad o unas la realidad-or en términos mundanas universales, ello s
han tenido mucha más experiencia de vida desde entonces, y que saben ahora
lo que ellos no sabían a continuación,.

• Haga que aplicar el recurso, puesto que la experiencia de "pasado" en un mayor
Contexto. La situación con empresa ha cambiado todos modos a causa de la Metaaware ness.

• Pídales que asociar en esa experiencia y vienen copia de seguridad del Time-
Line notando cómo han cambiado las cosas.

• Y entonces usted puede futuro pasearse por-extender el Time-Line hacia el futuro

y hacer que explorarlo para ver que las cosas serán diferentes en el
futuro. "Eso es todo."

Para un estudio más a fondo de Time-Lining consulte a la
recientemente lanzado Time-Lining: Los Patrones Para Aventuras
En "Time" (Bodenhamer y Hall, 1997, Crown House
Publishing, Gales, Reino Unido).

Del Pensamiento Preguntas que debe Assist Your Learning:

1. ¿Cómo se representa internamente "Time?"

2. Describir la diferencia entre Middle del Este y Western "Time."

3. ¿Cómo se utiliza la PNL para obtener un Time-Line? Describir el proceso.

4. ¿De qué manera un "In Time" persona difieren a partir de una "A través de Time" per
sona?

5. Relacione estas tipos de procesamiento de "Time" (In Time, A través de Time) a
la
Inventario Tipo Myers-Briggs.

6. ¿Qué significa "SEEP" y cómo se relaciona con Time-Line
procesos?

{0}7.{/0} {1} {/1} Significado de los resultados hiciste que usted consig
ue, o ves a otros a obtener, a partir de algunos de la Time-Line
procesos?

Notas al final

1Tad James, La Colección Formación PNL básico (Honolulu: Neuro Advanced Dynamics, 1990
),
pp 16.17

2Genie Z. Laborde, Influir con integridad (Palo Alto: Syntony Publishing, 1987),

pp 71-72.

3Tad James, The Collection Training NLP Basic (Honolulu: Anticipadas Neuro Dynam
ics, 1 990),
p. 19. Utilitzada amb autorització.

4Michael Hall, Ph.D. Meta-estados Journal. Meta-los Estados Patrones en de Empre
sas, vol. Ill número 6.
(Grand Junction, CO: ET Publications, 1999), p. 2.

Un agradecimiento especial a Tommy Belk que ayudaron en la formulación y delineand
o del
presuposiciones en el patrón de les da.

6Edited a partir Bernard F. Cleveland, Ph.D., Técnicas de Enseñanza Master (The Link
 Conexión de
Press, PO Box 716, Stone Mountain, Ga. 30086, (404) 979 hasta 8,013 mil), pp. 17

1-172.

7Ray L. Birdwhistell, Kinetics y Contexto: Ensayos sobre Communication Body-Moti on. Allen Lane, 1,971. (Publicado Originalmente, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1 970).

8Steve y la Connirae Andreas, Heart of the Mind (Moab: Gente común y corriente Pre ss, 1,989 mil), pp. 46-54.

9Ibid., P. 51.

10Richard Bandler, Uso de su Cerebro For a Change (Moab: Gente común y corriente P ress, 1.985 mil), pp. 43

11Harris, Randy Allen, Los Wars Lingüística (NY: Oxford Universidad Press, 1.993 mil).

l2Read Richard Bandler y la John Grinder del libro Abstenerse: Programming Neuro -Lingüística y la Transformación de Significado (Moab: Gente común y corriente Press, 1,982) para un estudio más detallada de reframing. Capítulo IV ofertas de con el "Esquema Reframing Six-Step Advanced."

13Gratitude va a la Tad James para mí proporcionando con muchos de estos ejemplos. Los miembros de uno de Training de su Accelerated Practitioner LOS GENERA.

l4Gordon, Metáforas Terapéuticas (Cupertino: Las Meta Publications, 1.978), pág. 42.

Dilts 15Robert, Raíces de la Programación Neuro-Lingüística (Cupertino: Meta Publication s), pág. 77.

16 Véase David Gordon, Ibid., P. 53.

17Matthew cinco y treinta y nueve minutos (NASV).

18 Véase Tad James, The Basic NLP Training Manual Collection (Honolulu: Neuro Anti cipada Dinámica de, 1 990), p. 61. Utilitzada amb autorització.

l9Wyatt Woodsmall, Terapia LifeLine (Arlington: Haga avanzar Modeling Behavioral , 1,989), p. 4.

20Proverbs 23:07.

21Edited a partir Burt Wasserman '"The Cure" para los Dolores de cabeza y Otros Uncomfortable Sentimientos 'en Anchor Point (Franktown: Cahill Mountain Press, Inc., abril de, 1,993 mil), pp. 4-7.

22Richard Bandler, Uso de su Cerebro For a Change, pp.131-152.

Dilts 23Robert, Cambiando los Sistemas de Creencias con NLP (Cupertino: Meta Pub lications, 1 990), pp 11.13

24Adopted a partir Connirae & Steve Andreas 'cinta de video "Resolving Grief" (B oulder: NLP

Integral de, 1,987).

Material de 25Esta editó y adaptado a partir E. Gene Rooney, "Nivel IV" en Neuro-L ingüística
De programación: Habilidades para la Communication y el Cambio (Reynoldsburg: Cons ultants DE PLOMO,
Inc., 1986), pp 6-19.

26E. Gene Rooney, Ibid., Pp. 11-12.

27E. Gene Rooney, Ibid., Pp. 18-19 de.

28Proverbs 29:18 KJV.

29 Véase Tad James y la Wyatt Woodsmall, Time-Lining y de los Fundamentos of Perso nality (Cupertino:
Las Meta Publications, 1,988), 17ss pp.

Dilts 30Robert en su libro Changing los Sistemas de Creencias con NLP (Cupertino : Las Meta Publications,
1.99 mil) utiliza el concepto de caminar por la Time-Line extensivamente. Instru imos a el lector a esta
libro de para los un excelente tratamiento de este concepto en el cambio de cree ncias y re-imprinting.

3lProverbs 29:18 RV

32Special gracias van a la Tad James, Ph.D. por su trabajo inaugural in Time-Lin e Therapy ™.
Dinámica de Neuro Avanzados, Honolulu, Hawaii.

33 Véase Richard Bandler, Magia In Action (Cupertino: Meta Publications, 1.984 mil).

34 Porque más información sobre el blowout compulsión ver Steve y la Connirae Andreas,

Capítulo V, "La eliminación de Las compulsiones," en Cambie Your Mind y Keep the Cha nge (Moab:
Gente común y corriente Press, 1 987), pp.89-113.

35See Thomas Verny, MD The Life Secret of the Child Unborn (New York: Summit Boo ks,
1,981)

Bibliografía

Andreas, Steve y la Connirae. (1987). Cambie Your Mind y Keep The Change. Moab, UT:
Gente común y corriente Pulse.

Andreas, Steve y la Connirae. 1989). Heart of the Mind. Moab, UT: Gente común y co rriente Press.

Andreas, Steve y la Connirae. (1987). Resolver Grief. Boulder, CO: NLP Integral de,
(el registro de video)....

Atkinson, Marilyn. (1997). "The Grammar of Dios." Vancouver, BC: Manuscript Sin publicar.

Bandler, Richard y Grinder, John. 1975). El Estructura de la Magia, Por Volumen De I: A Book Acerca de
Language and Therapy. Palo Alto CA: Ciencia y Behavior Books.

Bandler, Richard y Grinder, John. 1976. El Estructura de la Magia, Por Volumen D e II. Palo Alto, CA:
Ciencia y Behavior Books.

Bandler, Richard y Grinder, John. (1979). Frogs into Princes: Neuro-Lingüísticos Programming. UT: Gente común y corriente Press.

Bandler, Richard y Grinder, John. (1.982 mil). Reframing: Programming Neuro-Lingüíst ica y la
la Transformación de la Meaning. Ut: Gente común y corriente Press.

Bandler, Richard. 1985 Magia en Acción. Moab, UT: Gente común y corriente Press.

Bandler, Richard. 1985 Uso de su Cerebro for a Change: Programming Neuro-Lingüística .
UT: Gente común y corriente Press.

Bandler, Richard y la MacDonald, Will. 1988). Guía del An Insider a Submodalities.

Cupertino, CA: Las Meta Publications.

Bateson, Gregory. (1979). Mind y la Naturaleza: A la Unidad Necessary. New York: Bantam.

Bateson, Gregory. 1972 Steps a An Ecology of Mind. Nueva York: Ballatine.

Bateson, Gregory y la Bateson, Mary Catherine. (1987). Los ángeles no: Toward un Epistemología de la lo Sagrado. NY: Macmillan Publishing Co.

Beck, AT (1976. Therapy Cognitive y la los Trastornos Emocionales. NY: Internati onal
Prensa de la Universidad.

Berman, Sandford I. (Ed) 1989). Lógica y el general Semantics: Escritos del Oliver L. Reiser
y Otros. San Francisco: Sociedad Internacional para la Semantics Generales.

Birdwhistell, Ray L. (1970). Kinetics y Contexto: Ensayos sobre Communication Bo dy-Motion.
Allen Lane, 1,971 mil. Fue publicado originalmente el, Philadelphia, PA: Univers ity of Pennsylvania Press.

Bodenhamer, Bobby G. y la Hall, L. Michael. (1997). Tiempo de-lining: Patrones p ara Aventuras
Con tiempo. País de Gales, Estados Unido: Crown House Publishing.

Bois, J. Samuel. (1 973). El arte de la Awareness: A Libro de texto sobre Semántic a Generales y la

Epistémica. Debuque, IO: Wm. C. Brown Co.

Bourland, David D. Jr. y Johnston, Pablo Dennithorne. (1.991). Para ser o Not: A n E-prime
Anthology. San Francisco, CA: Sociedad Internacional para la Semantics Generales .

Bourland, David. D. Jr., Johnston, Paul Dennithorne; y la Klein, Jeremy. . Más Epr ime:
Para ser o no II. Concord, CA: Sociedad Internacional para la Semantics Generale s.

Chomsky, Noam. (1 956). Estructuras sintácticas. La Haya: Publishers Mouton.

Chong, Dennis y la Jennifer. (1.991) No pida el Por qué: A Book Acerca del Estruct ura de las Blame,
Mala Comunicación y Miscommunication. Oakville, Ontario: C-Jade Publishing, Inc.

Cleveland, Bernard F. (1987) Técnicas Maestro de maestros. Stone Mountain, GA: El Conexión de Enlace Press.

DeLozier, Judith y Grinder, John. (1987) Las Turtles Todo el Way de Down: Requis itos previos a a
Genio Personal. Bonny Doon, CA: Grinder, DeLozier y la Associates.

Dennett, Daniel C. (1.991). Consciousness Explained. Boston: Little, Brown and C ompany.

Dilts, Robert. (1992-1997). Habilidades de Liderazgo Visionary. Santa Cruz, CA: Universidad NLP.

Dilts, Robert; Grinder, John; Bandler, Richard; y la DeLozier, Judith. 1980). Ne uro-
Programación lingüística, Por Volumen De 1: El Estudio de las Estructura de las Experi ence Subjetiva.
Cupertino. CA:. Las Meta Publications.

Dilts, Robert. 1983). Aplicaciones de la Programming Neuro-Lingüística. Cupertino CA : Meta
PublicAciones

Dilts, Robert B. (1983). Roots de la Programación Neuro-Lingüística. De Cupertino, CA: Meta
PublicAciones

Dilts, Robert (1.99 mil). Cambio de los Sistemas de Creencias con la PNL. Cupert ino, CA: Las Meta Publications.

Dilts, Robert B.; Dilts, Robert W.; y la Epstein, Todd. (1.991). Herramientas pa ra el Dreamers: Strategies
para la Creatividad y de la Estructura de de la Innovación. Cupertino, CA: Las Met a Publications.

Donaldson, Rodney E. (Ed) (1.991). A la Unidad Sacred: Otras Pasos para la una e cología de la Mind.

MY: Cornelia y Michael Bessie Libro, HarperCollins.

Ellis, A. (1979a). "Terapia de emotive Racional." En R. Corsini (Ed.). Psicotera pias Actuales.
(2nd. ed.). Itasca, IL: FE Peacock, 185 a 229.

Fauconnier, Gilles. 1985 Spaces Mentales: Aspectos de Significado Construction e n Natural
Idioma. MA: Cambridge University Press.

Freedman, Jill y la Combs, Gene. ¿1990?) Symbol, Story, y Ceremonia de: El uso de Metaphor en
Individual y Terapia Family. NY: WW Norton & Co.

Goodwin, Paul A. (1988). Fundación Theory: Informe sobre la Eficacia de la la Form al
Proceso de Educación in Rural Alaska. Honolulu, HI: Neuro Dinámica de Avanzados.

Gordon, David. (1 978) Metáforas Terapéuticas. Cupertino, CA: Las Meta Publications.

Hall, L. Michael (1.995 mil). Meta-estados: A Domain de niveles Logical, Self-Re flexive
La Conciencia en los Estados Humanos de los la Conciencia. De Grand Jet. CO: Emp owerment
Tecnologias

Hall, L. Michael. (1996). Del dragón Slaying: Dragons a Príncipes. De Grand Jet. CO: Empowerment
Tecnologias

Hall, L. Michael, y la Bodenhamer, Bob. (1997). Calculando hacia fuera las perso nas: Engineering Design
con Las Meta-Programas. País de Gales, Estados Unido: Crown House Publishing.

Hall, L. Michael, y la Bodenhamer, Bob. (1997). Mind-líneas: Líneas para la Cambio d e Minds.
De Grand Jet. CO: Empoderamiento de Technologies.

Hall, L. Michael. (1997a). Programming Neuro-Lingüística: Going Meta en Levels Logic al.
Grand Junction, CO: ET Publications.

Hall, L. Michael. . "La Estrategia de Precision." Metamorfosis, 1994c, May / de junio.
De Grand Jet. CO: ET Publications

Hall, L. Michael. (1998) Los secretos de Magic: Excellence Comunicacional para e l 21o
siglo País de Gales, Estados Unido: Crown House Publishing.

Hall, L. Michael. (1996). El Espíritu de la PNL: El Proceso de, Significado, y los Criterios de para los
Mastering NLP. País de Gales, Estados Unido: Crown House Publishing.

Hall, L. Michael y la Bodenhamer, Bob. 1999). The Structure of Excellence: Unmas king the
Meta-los niveles de la "Submodalities". De Grand Jet. CO: Empoderamiento de Tech nologies.

Harris, Randy Allen. . Los Wars Linguistics. New York, NY: Oxford University Pre ss.

Huxley, Aldous. (1,954). Los Doors de la Percepción y el Cielo y el Infierno. NY: Harper & Row.

James, Tad. ¿1990?) El Collection Training NLP Basic. Honolulu, HI: Neuro Advanced

Dinámica

James, Tad y la Woodsmall, Wyatt. 1988). Time-Line Therapy ™ y de los Fundamentos de
Psersonal Cupertino, CA: Las Meta Publications.

Johnson, del CE (. "El 7%, de 38 años%, de 55 años% Myth." Anchor Point, julio de 19 94,32-36.

Korzybski, Alfred. (1941/1994). La Ciencia y la Sanity: Una introducción a la Non-aristotélica
Sistemas y Semántica Generales, (cuarto Ed & quinta Ed). Lakeville, CN: Internatio nal Non-
Aristotélica Library Publishing Co.

Kostere, Kim y la Malatesta, Linda. ¿1990?) Mapas de, Modelos, y la Estructura de la Realidad: NLP
Tecnología en Psicoterapia. Portland, OR: Metamorphous Press.

Laborde, Genie Z. (1987) Influir en con Integrity. Palo Alto, CA: Syntony Publis hing.

Lakoff, George y la Johnson, Mark. 1980). Metáforas nos en Vivo para por los. Chic age: La Universidad
de Chicago Press.

Langacker, Ronald. (1987). Fundamentos de la Gramática Cognitive, vol. 1. Stanford , CA:
Stanford University Press.

Langacker, Ronald. (1.991). Concept, Imagen y Symbol: El Basis Cognitive de la G ramática.
NY: Mouton de Gruyter.

Lefebvre, Vladimir A. (1,971). La estructura de la conciencia: hacia un lenguaje simbólico de
Reflexion Humanos. Beverly Hills, CA: Sage.

Lefebvre, Vladimir A. (1972 "Un método formal de investigación de proceso de reflexión ."
General de Sistemas de: Anuario de la Society for el Avance de la General de Sis temas Theory,

{0}{/0}{1}17. {/1} Ann Arbor, MI: El Sociedad de.

Lewis, Bryon A. y la Pucelik, Frank. (1.982 mil). Magia Demystified: A Guía de Pra gmatic a
Comunicación y Change. Portland: Metamorphous Press, Inc.

Mahoney, Michael J. (1.991). Procesos de Cambio humanos: Los Fundaciones Científic as de los
Psicoterapia. Nueva York: BasicBooks.

McDermott, Ian. (1997). Folletos Practitioner inéditos. Londres: International Seminars Teaching.

Mehrabian, Albert. 1972 Communication Non-verbal. Aldine Atherton Inc.

Mehrabian, Albert. (1971). Mensajes en silencio. Wadsworth Publishing Co. Inc.

Miller, George. (1956). "El mágico número siete, más o menos dos: algunos límites en Nuestra capacidad de procesamiento de la información ". Psychological Review. 63:8 1-97.

Miller, George A; Galanter, Eugene, y Pribram, Karl H. (1,960). Planes de y la E structura de
Conducta Nueva York: Holt, Rinehart and Winston Co.

O'Connor, Joseph y Seymour, John. ¿1990?) Introduciendo Programming Neuro-Lingüística:

Una nueva psicología de la Excelencia Personal. Great Britain: Mandala.

Osherson, Daniel N. y Smith, Edward E. (Eds.). (1992). Thinking: Una Invitación a Cognitive Science, Vol. 3. Cambridge, MA: MIT Press.

Overdurf, John y la Silverthorn, Julie. (1996). "Beyond Words: lenguajear Change A través de
el campo cuántico ". Cintas de audio. PA: Neuro-Energética.

Pzalzgraf, Rene. (1.991). "Miltonesque Meta-modelo de, Parte 3." Rapporter # 40: de febrero y el de marzo de

Pentony, Patrick. (1.981). Modelos de influencia en la psicoterapia. NY: The Fre e Press.

Rooney, Gene. (1986) Neuro-Lingüística: Habilidades para la Comunicación y modificar Columbus, OH: Consultores LEAD, Inc.

Rossi, Ernest L. y Cheek, David B. (1988). Mindbody Therapy: Métodos de Ideodynami c
Sanando en La hipnosis. NY: WW Norton & Co.

Russell, Bertrand. (1960). Nuestro conocimiento del mundo externo. NY: Mentor Bo ok Edition,
New Americana de Bibliotecas.

Seamands, David. 1988). La curación de las emociones dañadas. Wheaton, Illinois: Vic tor Books.

Schmidt, Gerry y la Ewing, Lara. (1.991). "PNL en los negocios." Workshop Traini ng NLP
Audio-Tapes, 13-16,1991 septiembre Boulder, CO: NLP Integral de.

Siegle, Robert. (1986) La política de la reflexividad: Narrativa y la Poética Consti tutiva de
cultura. Baltimore: John Hopkins University.

Steier, Frederick (Ed.). (1991). Investigación y La reflexividad. Newburg Park, CA : Sage
PublicAciones

Tolman, Edward C. (1948). "Mapas cognitivos en Rats y Hombres", Review Psycholog ical, 55,
páginas 189 a 208.

Verny, MD, Thomas. (1.981). The Life Secret of the Child Unborn. New York, NY: S ummit
Books.

Wasserman, Burt. "'The Cure' para dolores de cabeza y otros sentimientos desagra dables" en Anchor
Punto (1993). Franktown: Cahill Mountain Press, Inc.

Watzlawick, Paul; Beavin, Janet H.; y la Jackson, Don D. (1967). Pragmatics de H uman
Comunicaciones: Un Estudio de Patterns Interaccional, Patologías, y Paradojas. NY: WW
Norton.

Weinberg, Harry L. (1959/1993). Los niveles de Conociendo y Existence: Los estud ios en General de
Semántica Englewood, NJ: Institute of Semantics Generales.

Blanco, Michael y la Epston, David. ¿1990?) Narrative Means to Ends Terapéuticas. Nu eva York:
Norton.

Whitehead, UN, y Russell, B. (1.910). Principia Mathematica. Cambridge: Cambridg e U.
Press

Woodsmall, Wyatt. (1996). "¿Cuál es Wrong Con Levels Logical," Conferencia de IANLP,

Austin, Texas, 26 de abril de 1996.

Woodsmall, Wyatt. 1989). Therapy Lifeline (1.989). Arlington, VA: Advance Behavi oral
El modelado.

Young, Peter. (1997). "Vamos a Oíd It para nominalizaciones." Rapport # 38, pp. 35 -38.

Young, Peter. 1999). Personal communicat India

Zagler, Zig. (1.984). See You At The Top. Gretna: Pelican Publishing Company.

Zagler, Zig. (1984a). Secretos de Cierre de la Venta. Old Tappan: Fleming H. Rev ell Company.

Zink, Nelson. (1993). "El ir Meta: Niveles Logical, la Estructura de los La diso
ciación." Anchor
Punto De julio de 1,993 mil, pp 12-15.

Zink, Nelson. . "Niveles de de Aprendizaje." Point Anchor. 10 1994, pp 9-11.

Glosario de Términos

Cues Acceso a las:
As-Si del marco:

Analogue:

Analogue
Marcado:

Anclaje:

Asociación

Auditory:
Conducta

Creencias

Esfera de calibración

Chunking:

¿Cómo que utilizamos nuestra fisiología y la neurología por la respiración,
la postura, gesto, y de los ojos movimientos para acceder a ciertos estados
y formas de pensar. Estos son observables por otros.

To "fingir." Para presupondría alguna situación es el caso y a continuación,
actuar sobre él como si bien es cierto. Esto anima a resolución de situaciones de cr
eativa
por los mentalmente yendo más allá de aparentes obstáculos para la deseada
.soluciones

An submodalidad análogo de varía de forma continua de la luz a
oscura; mientras que un submodalidad digital opera como se ya sea off o en,
, de descartarlas por que vemos una imagen en ya sea una manera asociado o disoc
iado.

Usando tono de de voz, las expresiones faciales, los gestos, o una táctil para
enfatizar ciertas palabras de manera no verbal como se usted está hablando con
a alguien. Los palabras que salieron marcados dan un mensaje adicional.

El proceso por el cual cualquier estímulo o representación (externo o
interna) se conecta a, y así desencadena, una respuesta. Anclajes
ocurrir de forma natural y en todos los los sistemas de representacionales. Pued
en ser
se utilice intencionadamente, al igual que en análogo de marcado o con numerosos
técnicas de cambio de, tales como Collapse Anclas. El concepto PNL
de anclar deriva de la estímulo-respuesta Pavlovian
de reacción, condicionamiento clásico. En el estudio de Pavlov la tenedor tuning

se convirtió en el estímulo (ancla) de que cued el perro a salivar.

Asociación contrasta con la disociación. En la disociación, que ves
a ti mismo "over allí." Generalmente, la disociación elimina emoción
a partir la experiencia. Cuando nos estamos asociados que experimentamos todas l
as
la información directamente y por lo tanto emocionalmente.

El sentido del oído, uno de los sistemas representacionales básicos.

Cualquier actividad que nos involucramos en, a partir de actividad motora bruto
a la
pensando.

Los generalizaciones que hemos hecho acerca de la causalidad, el significado,
del uno mismo, los demás, los comportamientos, de identidad, etc Nuestras creencia
s son lo que tomamos
como siendo "true" en cualquier momento en. Beliefs nos guían en percibir
e interpretar la realidad. Beliefs se relacionan muy de cerca a los valores. NLP
 tiene
varios patrones de cambio de creencias.

Convertirse en sintonizado-in a estado y de de otro interna sensorial
las operaciones de el procesamiento de mediante la lectura de previamente observ
ado dado cuenta de
señales no-verbales.

Changing la percepción por ir arriba o hacia abajo los niveles de y / o lógicos
artículo. Chunking de hasta se refiere a subiendo un nivel (la inducción de up,
de inducción). Es conduce a abstracciones más altos. Chunking hacia abajo
se refiere a que va abajo un nivel (Deduciendo, deducción). Es conduce a
ejemplos o casos más específicas.

Complex A patrón de la distorsión lingüística donde usted hace que el significado de

Equivalencia: el comportamiento de alguien lo demás partir de las pistas observabl
es, sin perspectivas

de haber corroborando directa pruebas de la otra persona.

Congruencia: representación interna Un estado en donde de uno trabaja en una

alineado manera. Lo que una persona dice se corresponde con lo que ellos
Si ... Ambas sus señales no-verbales y sus declaraciones verbales
alcanzar A estado de unidad, fitness, armonía interna, no el conflicto.

Conscious: Present conciencia del momento. Awareness de siete años + / - two

trozos de información.

Content: Los detalles específicos y los detalles de un evento, respuestas ¿qué? ¿Y por q
ué?

Contrasts con proceso de o estructura.

Context: El ajuste de, marco de o proceso en que se producen eventos y la

proporcionar a que significa para el contenido.

Cues: La información fue de que proporciona pistas a estruc subjetiva de otro

turas, es decir, pistas de acceso oculares, predicados, respiración, cuerpo
la postura, la gestos, el tono de voz y la tonalidad, etc

Borrado: La porción que falta de una experiencia ya sea lingüísticamente o

representacionalmente.

Digital: Variando entre dos estados, un de polaridad. Por ejemplo, una luz

interruptor de es o bien encendido o apagado. Auditory digital se refiere a pens amiento,
el procesamiento de, y la comunicación de el uso de palabras, en lugar de en el cinco sentidos.

La disociación: Not "in" una experiencia, pero ver o escuchar a ella desde fuera c omo se

desde el punto de vista de un espectador, en contraste a la asociación.

Distortion: El proceso por el cual nosotros representamos a la la realidad exter na en términos

de nuestra neurología. El proceso de modelado, en que podamos manera inexacta
representar a algo en nuestra neurología o la lingüística, ¿puede
ocurrir para crear limitaciones o recursos. Distortion se produce cuando
usamos el lenguaje para describir, generalizar, y teorizar acerca de nuestro
experiencia.

El tiempo de inactividad: No se encuentra en la conciencia sensorial, pero "down
" dentro de la propia mente,

ver, oír, y sintiendo pensamientos, recuerdos, consciencias;
un estado trance la luz con la atención se centró hacia el interior.

Ecology: La preocupación por los relaciones generales dentro del ámbito el yo, y la

entre el yo y el medio ambiente más grande o más sistema de. Interno
la ecología: la relación general entre una persona y su
pensamientos, estrategias, comportamientos, capacidades de, valores y creencias.

El equilibrio dinámico de elementos en un sistema de.

Elicitation: Evocando un estado por el boca, el comportamiento, gesto o ningún estím ulos.

La recopilación de información por observación directa de la no-verbal
señales o por haciendo preguntas meta-modelo.

Empoderamiento

Accediendo Eye
Cues:

Epistemología:

En primer lugar Posición:

Marco

Future Pace:

Generalización:

Gestalt:
Duro de con conexión de cable:

Incongruencia:

Instalación:

Interno
Declaraciones:

Con tiempo.

Quinestética

Proceso de de la adición de vitalidad, la energía, y nuevos recursos de gran alcance

a una persona; vitalidad en el nivel de neurológica, cambie de los hábitos de.

Los Movimientos de los ojos en ciertas direcciones lo que indica visual, auditiva o cinestésico pensamiento (procesamiento de).

La teoría de la conocimiento, ¿cómo nosotros sabemos lo que sabemos.

Percibiendo la mundo desde tu propio punto de vista, asociada, uno de los tres posiciones perceptuales.

Context, el medio ambiente, meta-nivel, un forma de percibir algo (al igual que en Frame Resultado, "A medida que Si" Frame, Backtrack Frame, etc).

Process de mentalmente la práctica de (ensayando) un evento antes de que sucede. Una de las procesos clave para asegurando la permanencia de un resultado, un ingrediente frecuente y la clave de en la mayor parte Las intervenciones de PNL.

Process por el cual uno experiencia específica viene para representar un con toda la clase de experiencias, uno de los tres los procesos de de modelado en PNL.

Una colección de recuerdos conectado neurológicamente, sobre la base de emociones similares.

Factor basado Neurológicamente, los conectores de neurales principalmente formada durante la gestación, similar a el cableado duro de un ordenador.

A estado de ser "en desacuerdo" con uno mismo, tener "partes" en
conflicto con uno al otro. Evidenciado por tener reservas,
siendo no totalmente comprometida con la un resultado, expresando incongruente
mensajes en los que hay una falta de alineación o juego
entre las partes verbales y no verbales de la comunicación.

Proceso para poniendo una nueva de estrategia mental (forma de hacer las cosas)
dentro de la mente-cuerpo por lo que opera de forma automática, a menudo logrado
a través de anclaje, el apalancamiento, metáforas, parábolas, replanteo,
estimulación futuro, etc

Patrones significativos de información que podemos creamos y almacenamos en nuestr
a
mentes, combinaciones de lugares de interés turístico, sonidos, sensaciones, olores
y
los gustos. (IR)

Tener una línea de tiempo que pasa a través de su cuerpo: en la
pasado es detrás de usted y el futuro en frente, y 'ahora' es el interior de
tu cuerpo.

Sensations, sentimientos, sensaciones táctiles en la superficie de de la piel,
sensaciones propioceptivas internas del cuerpo; incluye vestibular
sistema o sentido del equilibrio.

El liderazgo

Nivel Lógico:
Loops (Bucles)

Mapa de la Realidad:

Pareo:

Meta:
Los meta-niveles:

Meta-modelo:

Las Meta-programas:
Meta-estados:

Mismatching:
Operadores Modal:

Cambio de tus propios comportamientos después de la obtención rapport así que
le sigue otro. Ser capaz de conducir es una prueba para tener una buena
rapport.

Un nivel más alto, un nivel acerca de un nivel más bajo, a-nivel de meta de que
informa a y modula el nivel inferior.

Un círculo, ciclo de, la historia de, la metáfora o representación que se remonta
a su propia comienzo, de modo que se realiza un bucle parte de atrás (alimentacion

es de vuelta) sobre
. An loop abierto: una historia dejó sin terminar. A loop cerrado:
acabado una historia. En las estrategias: loop se refiere a se colgado para arri
ba en
un conjunto de procedimientos que no tienen ningún manera de salir, la estrategia
falla en
<exit>.

Modelo del mundo, una representación única del mundo construida
en el cerebro de cada persona mediante la abstracción de la experiencia,
compuesto de un neurológica y un mapa lingüístico, uno es interno
representaciones (vea Modelo del Mundo).

Características La adopción de de salidas de de otra persona (comportamiento,
palabras, etc) para mejorar la relación.

Por encima de, más allá de, acerca de, en un nivel superior, un nivel lógico más alto.

Consulte los niveles abstractos de la conciencia que experimentamos
internamente.

Un modelo de con un número de distinciones lingüísticas que identifica
patrones de lenguaje ese significado obscuro en una comunicación
través de la distorsión, deleción y generalización. Es incluye
retos y preguntas por el cual el "mal formada" específicos
idioma se reconecta a la experiencia sensorial y la profunda
. Estos desafíos meta-modelo de traer a una persona de
trance. Desarrollado en 1975 por Richard Bandler y John
Grinder.

Los los programas de mentales / perceptual para ordenar y prestando atención
a los estímulos, filtros de perceptuales que rigen la atención,
a veces "neuro-sorts," o los meta-procesos.

Un estado acerca de un estado, trayendo un estado de la mente-body (miedo, la ir
a,
alegría, aprendizaje) para soportar al otro Estado a partir de una lógica superior
nivel de, genera un estado-un Estado-meta gestalt, desarrollado por
Michael Hall.

Ofreciendo diferentes los patrones de de comportamiento a otro, rompiendo
rapport para el propósito de redireccionar la, interrumpiendo, o de terminación
una reunión o conversación.

Distinciones Lingüísticos en el meta-model que indican la
"Mode" por el cual una persona "opera": el modo de de la necesidad,
posibilidad, el deseo, obligación, etc Los predicados (puede, no puede,
posible, imposible, que, debe, etc) que utilizamos para
Motivación

Glosario de Términos

A Descripción de de cómo funciona algo, un generalizada, eliminada
o la copia distorsionada de la original; un paradigma.

El proceso de de la observación de y replicar los acciones exitosas
y comportamientos de otros; la de proceso de discernir la secuencia de

de IR y los comportamientos que permiten a una persona para realizar una tarea.

Un mapa de realidad, una representación única del mundo que
generalización de nuestras experiencias. El total de una sola persona de
principios de funcionamiento.

El proceso de de describir el misma cosa a partir diferente perceptual
Cargos

El estudio de la excelencia. A modelo de cómo estructurar pueblo su
experiencia de; las estructuras de experiencia subjetiva; forma en que el
los programas de persona su pensando-emoting y de comportarse en su
la neurología, la mediadas a por el lenguaje y la codificación que utilizan para
proceso de, store y recuperar información.

Neuro-Semantics ®: A modelo de significado o evaluación la utilización de la meta-esta
dos
modelo para la articulación y el trabajo con los niveles más altos de estados
y el modelo de Programming Neuro-Lingüística para los detallando
el procesamiento de humana y experimentando; un modelo que presenta un
modelo de más plena y más rico ofreciendo una manera de pensar acerca de y la
trabajar con la forma en que nuestro sistema nervioso (neurología) y
lingüística crean significado (semántica).

Modelo:
Modelo

Modelo de
La división social del Mundo

Multiple
<description>

Neuro-Lingüística
Programación:

A distinción lingüística en el meta-modelo, un patrón de hipnótico de
lenguaje de trance, un proceso o verbo se convirtieron en an (abstract)
sustantivo, un proceso detenido en el tiempo.

A, resultado deseado sensorial basado en específico. Un bien formada
resultado que cumple con los criterios bien-formación correcta.

Obtener y mantener una relación con otro al unirse a su
modelo del mundo,, haciendo coincidir su idioma, creencias, los valores,
experiencia actual, etc; crucial para edificio rapport.

Una metáfora para describir la responsabilidad de nuestro comportamiento para
diversos aspectos de nuestra psique. Estos pueden ser vistos como subpersonalida
des
que tienen funciones que asumen una "vida de su
dueños de "; cuando tienen diferentes intenciones podemos experimentar
conflicto intra-personal y un sentido de incongruencia.

Filtros perceptivos: Ideas únicas, experiencias, creencias, valores, meta-programa
s,
decisiones, memoria y lenguaje que dan forma e influyen en nuestra
modelo del mundo.

Nominalización:

Resultado
Estimulación:

Partes:

Perceptivo
Position:

Nuestro punto de de vista; uno de los tres posiciones mentales: primera posición d
e
-Asociada en la auto; segundo posición de-desde otro la persona de
perspectiva, la tercera posición-desde una posición fuera del pueblo
Involucrado.

{0}{/0} {1}Fisiológicas:{/1}
Los predicados:

Sistema preferido
Presupuestos:
Los niveles de primarias:
Estados primario:
Rapport:

Reframing:
Representación

El parte física de la persona.

Lo que nosotros afirmamos o predicado acerca de un tema, sensorial-basado en
palabras que indican un Código de producto en particular (predicados visuales, aud
itivas,
cinestésica, no especificado).

Los Código de producto que un individuo típicamente enlaza a la mayor parte en el pe
nsamiento y
organizar la experiencia.

Ideas o suposiciones que que damos por sentado para un la comunicación
a tener sentido.

Refiérase a la nuestra experiencia de la el mundo exterior principalmente a través d
e
nuestros sentidos.

Describir esos estados de conciencia desde nuestro nivel primaria
experiencias de el mundo exterior.

A sentido de conexión con otro, un sentimiento de mutualidad, un
sentido de confianza; creado por paseándose, creación de reflejo y su adecuación a; un

estado de empatía o segundos posición.

Cambiar el contexto o marco de referencia de una experiencia tan
de que tiene un significado diferente.

Una idea idea, la presentación de la información sensorial o basado evaluativebased información

Figurativo
System (RS):

¿Cómo nos codificamos mentalmente información usando los los sistemas de sensoriales: Visual, Auditory, Kinesthetic, Olfativo, y la Gustativa.

Variety Requisite: Flexibilidad en el pensamiento, emoting, hablando, comportándos e; la persona
con el mayoría de la flexibilidad de la conducta controla la acción; la
Ley de la Variety Requisite.

Cualquier significa que podemos llevar ante soportar la idea de lograr un result ado: la fisiología, la
estados, los pensamientos, las estrategias, experiencias, personas, eventos
o las posesiones.

Recursos:

Estado Resourceful:
Satir Categorías:

En segundo lugar Posición:
Acuity Sensory:

Sensory-Based
<description>

La experiencia neurológico y física total cuando una persona
siente recursos.

Las cinco posturas corporales y estilos de idiomas que indican específica
formas de comunicarse: nivelador, blamer, conciliador, computadora
y la elemento de distracción, descrito por Virginia Satir.

Point de vista; tener una conciencia de sentido de la otra persona
de la

La conciencia de la mundo exterior, de los sentidos, lo que hace más fino
distinciones acerca de la información sensorial nos reciben de la
mundo.

Información de directamente observable y verificable por los sentidos,
ver-a oír a-feel lenguaje que podemos poner a prueba empíricamente, en contraste
a las descripciones evaluativos.

Glosario de Términos

Estado: fenómeno Holistic de la mente-corporales-emociones, estado de ánimo,

condición emocional; la suma total de toda la neurológico y
procesos físicos dentro de un individuo en cualquier momento en el tiempo.

Estrategia: A la secuenciación de de pensar-comportándose para obtener un resultado

o

crear una experiencia; la estructura de la subjetividad ordenó a en un
modelo de lineal de la TOTE.

Submodalidad: Los distinciones que hacemos dentro de cada sistema rep, las cuali
dades

de nuestros representaciones internas.

Synesthesia: A "sintiendo juntos" de la experiencia sensorial en dos o más

modalidades, una conexión a automática de los un solo sistema rep con
otra. Por ejemplo, un VK sinestesia puede implicar
palabras percibir las o sonidos como coloreado.

En tercer lugar Posición: Percibiendo la mundo a partir de el punto de vista de un
observador; que usted
ver tanto usted mismo y de otro tipo personas.

Time-line: A metáfora para cómo almacenamos nuestros lugares de interés turístico, sonid
os y sensaciones

de los recuerdos y la imaginación; una manera de codificación y procesamiento
el "tiempo de." constructo

A través de Tiempo de: Tener una línea de tiempo en donde pasado, el presente y el f
uturo son en frente
de ustedes. Por ejemplo, tiempo se representa espacialmente como con un año
Planificador

Unconscious: Todo lo que no está en conocimiento consciente en el presente

instante.

Universal Un generalización a partir de una muestra a toda la población-

Cuantificadores: "Totalidad" (cada, todos, nunca, ninguno, etc). Una declaración d
e que permite que

para los sin excepciones.

Nouns No específicado que no especifican a quién oa a lo que ellos se refieren.

Nouns:

Verbs No específicado que no describen los detalles específicos de la acción, la forma
en que

Verbs: están siendo lleva a cabo; el adverbio se ha suprimido.

Uptime: State donde la atención y los sentidos se dirigen hacia el exterior para l
a

medio ambiente inmediato, todos los canales sensoriales abiertas y alerta.

Valor: Lo que es importante a usted en un contexto particular. Tus valores

(Criterios de) son lo que usted a motivar a en la vida. Todos los estrategias de
motivación

tener un componente cinestésico.

Visual: Al ver, imaginando, el sistema de rep de la vista.

Visualization: El proceso de ver imágenes en tu mente.

De Buena-Formación Los criterios de que nos permiten especificamos un resultado en maneras que los
Condición del: make Es alcanzable y verificables. Un resultado bien formada es un

poderosa herramienta de for win / ganar soluciones de de negociación.